

UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



**“PROPUESTA DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE TURISMO PARA EL
DISTRITO DE CANCHAQUE –PIURA 2015”**

PRESENTADA POR:

Jaramillo Carmen Karen Edith

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE LICENCIADO EN CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS**

Piura, 2015

7693
JAR



UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



“PROPUESTA DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE TURISMO PARA EL
DISTRITO DE CANCHAQUE –PIURA 2015”

LOS SUSCRITOS DECLARAMOS QUE EL PRESENTE TRABAJO DE TESIS
ES ORIGINAL, EN SU CONTENIDO Y FORMA.

PRESENTADO POR:

TESISTA:

Br. Karen Edith Jaramillo Carmen

ASESOR:

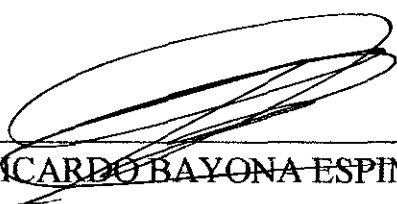
Dr. Fernando Suárez Carrasco

UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



**“PROPUESTA DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE TURISMO PARA EL
DISTRITO DE CANCHAQUE –PIURA 2015”**

**TESIS PRESENTADA COMO REQUISITO PARA OPTAR EL TÍTULO
DE LICENCIADO EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**



DR. RICARDO BAYONA ESPINOZA

PRESIDENTE



DR. ALFREDO HERRERA FARFÁN

SECRETARIO



DR. ADOLFO ZETA VITE

VOCAL

DEDICATORIA

A Dios por ser mi protector y guía en cada paso que doy.

A mis padres por su dedicación, motivación y apoyo constante hasta el día de hoy.

A mis hermanos por estar ahí cuando necesito de apoyo.

A mis profesores y asesor por su dedicación en nuestra formación tanto personal como profesional

RESUMEN

El contenido del presente trabajo de investigación, titulado “Propuesta de un Plan Estratégico Turístico para el distrito de Canchaque-Piura 2015” tiene como objetivo elaborar un documento de trabajo que proporcione a los pobladores de dicho distrito una visión más clara de su situación actual y proponer las acciones más adecuadas que se podrían poner en marcha , con el fin de responder las necesidades de la población y de los visitantes, anticiparse a los cambios del entorno y mejorar la posición que han adquirido en el mercado turístico, para dicho fin, se realizó un diagnóstico del distrito de Canchaque y sus anexos donde se evaluaron los recursos y atractivos turísticos, la planta turística, los servicios complementarios, la percepción de la experiencia de viaje de los visitantes, un mapeo de actores involucrados, la información que obtengamos será empleada para la evaluación estratégica respecto a sus factores internos y externos, y un análisis de sus competidores, lo cual permitió la formulación de un Plan Estratégico Turística.

El Planeamiento Estratégico Turístico propuesto para la localidad de Canchaque presenta programas de acción en relación a la gestión del sector turismo, el territorio, el producto turístico y la promoción, comunicación y comercialización, acordes a los lineamientos propuestos por el Plan Estratégico Nacional de Turismo – PENTUR, que fomente un desarrollo turístico sostenible que ponga en valor los recursos turísticos así como preservarlos, que la administración pública del turismo sea efectiva, posicionar al distrito como un destino turístico para salir de la rutina, en un escenario natural y rural con oportunidad de realizar actividades de aventura, en donde el beneficiado es el visitante y la población visitada.

ABSTRACT

The content of the present work of investigation, qualified " Offer of a Strategic Tourist Plan for Canchaque-Piura's district 2015 " It has as aim elaborate a document of work that provides to the settlers of the above mentioned district a clearer vision of his current situation and propose the most suitable actions that might be started, In order to answer the needs of the population and of the visitors, to be anticipated to the changes of the environment and to improve the position that they have acquired on the tourist market, For the above mentioned end, there was realized a diagnosis of Canchaque's district and his annexes where there were evaluated the resources and tourist attractions, the tourist plant, the complementary services, The perception of the experience of trip of the visitors, the level of organization of the community, a mapeo of involved actors, the information that we obtain will be used for the strategic evaluation with regard to his internal and external factors, The structure of the elements of the tourist industry and an analysis of his competitors, which allowed the Tourist formulation of a Strategic Plan.

The Strategic Tourist Planning proposed for Canchaque's locality presents programs of action in relation to the management of the sector tourism, The territory, the tourist product and the promotion, communication and commercialization, chords to the limits proposed by the Strategic National Plan of Tourism – Pentur, That promotes a tourist sustainable development that puts in value the tourist resources as well as to preserve them, that the public administration of the tourism is effective, to position to the district as a tourist destination to go out of the routine, In a natural and rural scene with opportunity to realize activities of adventure, where the beneficiary is the visitor and the visited population.

INDICE

CAPITULO I : INTRODUCCION.....	1
CAPITULO II: MARCO DE REFERENCIA.....	3
2.1 ANTECEDENTES DE ESTUDIO	4
2.2 MARCO TEORICO.....	5
2.2.1 PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO.....	5
2.2.2 IMPORTANCIA DEL PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO	5
2.2.3 DIRECTRICES PARA UN PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO	7
2.2.4 MODELOS DEL PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO	7
2.2.4.1 MODELO DE FRED R. DAVID	7
2.2.4.3 MODELO SEGÚN STEINER:.....	9
2.2.5 FASES DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN ESTRATÉGICO	10
2.2.6 LA FORMULACIÓN DE LA ESTRATEGIA	11
2.2.7 DECLARACIÓN DE LA VISIÓN, MISIÓN Y VALORES.....	12
2.2.7.1 VISIÓN	12
2.2.7.2 MISIÓN	12
2.2.7.3 VALORES	14
2.2.8 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS (MEFE)	14
2.2.9 LAS CINCO FUERZAS DE PORTER.....	15
2.2.10 MATRIZ DEL PERFIL COMPETITIVO.....	16
2.2.11 MATRIZ INTERNA-EXTERNA (MIE)	17
2.2.12 TURISMO	18
2.2.12.1 MERCADO TURÍSTICO.....	18
2.2.12.2 PRODUCTO TURÍSTICO	18
2.2.12.3 TIPOLOGÍA DE LA DEMANDA	20
2.2.12.4 CLASIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD TURÍSTICA:	20
2.2.12.5 IMPACTOS QUE GENERA LA ACTIVIDAD TURÍSTICA :	21
2.2.12.6 PLANIFICACIÓN DEL DESARROLLO TURÍSTICO.....	21
CAPITULO III: METODOLOGIA Y METODOS DE INVESTIGACION	23
3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	23
3.2 MODELO TEÓRICO	23
3.3 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	23
3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA	23
3.4.1 POBLACIÓN:	23

3.4.2 MUESTRA:	23
3.4.3 TIPO DE MUESTREO	24
3.4.4 ÁMBITO GEOGRÁFICO	24
3.5 MÉTODOS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	25
3.5.1 OBSERVACIÓN DIRECTA -	25
3.5.2 ENCUESTAS -	25
3.5.3 ENTREVISTA -	25
3.5.4 ESTUDIO BIBLIOGRÁFICO Y DOCUMENTAL	26
3.6 ANÁLISIS DE DATOS	27
3.6.1 DIAGNÓSTICO INTERNO:	27
3.6.2 DIAGNÓSTICO EXTERNO:	27
3.6.3 PROPUESTA ESTRATÉGICA	27
3.7 LIMITACIONES DE ESTUDIO	27
CAPITULO IV: RESULTADOS Y DISCUSION	28
4.1 DIAGNOSTICO Y ANÁLISIS DEL AMBIENTE INTERNO DEL DISTRITO CANCHAQUE	28
4.1.1 DESCRIPCIÓN DE LA ZONA EN ESTUDIO	28
4.1.2 PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN	35
4.1.3 CONSERVACIÓN DE LOS RECURSOS Y ATRACTIVOS TURÍSTICOS	36
4.1.4. TERRITORIO Y DESTINO	36
4.1.5 SERVICIOS BÁSICOS	38
4.1.6 PLANTA TURÍSTICA	41
4.1.7 DIAGNÓSTICO ESPECÍFICO DEL DISTRITO DE CANCHAQUE	42
4.1.8 PRODUCTO TURISTICO	56
4.1.9 SITIOS NATURALES	57
4.1.10 REALIZACIONES TÉCNICAS, CIENTÍFICAS O ARTÍSTICAS:	64
4.1.10.1 PRODUCCIÓN AGRÍCOLA	64
4.1.10.2 PRINCIPALES CULTIVOS EN LA ZONA	64
4.1.10.3 FOLKLOR	67
4.1.10.4 GASTRONOMÍA	68
4.1.10.5 INFRAESTRUCTURA DE RIEGO	71
4.1.10.6 PRODUCCIÓN GANADERA	71
4.1.10.7 EXPLOTACIÓN MINERA TURMALINA:	72
4.1.10.8 ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES	73
4.1.10.9 SECTOR SALUD	75

4.1.10.10 SERVICIOS TURISTICOS	76
4.1.10.11 AGENCIAS DE VIAJE Y TURISMO	78
4.2 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS (EFI).....	79
4.3 ANÁLISIS COMPETITIVO: MODELO DE LAS CINCO FUERZAS DE MICHAEL PORTER.....	81
4.3.1. RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES.....	81
4.3.2. INGRESO POTENCIAL DE NUEVOS COMPETIDORES.	82
4.3.3. PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS CONSUMIDORES.	82
4.3.4. DESARROLLO POTENCIAL DE PRODUCTOS SUSTITUTOS.	82
4.3.5. PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES.	82
4.4 MATRIZ DE PERFIL COMPETITIVO (MPC).....	82
4.5 ANÁLISIS DEL AMBIENTE EXTERNO.....	83
4.6 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS (EFE).....	84
4.7 MATRIZ INTERNA-EXTERNA (MIE).....	86
4.8 DIAGNÓSTICO FODA.....	87
4.9 IDENTIFICACIÓN DEL PLAN ESTRATÉGICO TURÍSTICO	88
4.9.1 VISIÓN.....	88
4.9.2 MISIÓN	88
4.9.3 VALORES.....	88
4.9.4 POLÍTICAS.....	89
4.9.5 EJES ESTRATÉGICOS	89
4.9.6 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS GENERALES	89
4.9.7 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS ESPECÍFICOS.....	90
4.9.8 PROGRAMAS DEL PLAN	90
4.9.9 DESARROLLO DE ALGUNAS ACCIONES A DESARROLLAR	95
V. CONCLUSIONES	100
VI.RECOMENDACIONES.....	102
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	104
ANEXO 1 ENCUESTA A LOS TURISTAS QUE VISITAN CANCHAQUE.....	106
ANEXO 2 ENCUESTA DIRIGIDA A LA POBLACION DE CANCHAQUE.....	110
ANEXO 3 ENCUESTA A ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS.....	114
ANEXO 4 ENCUESTA A RESTAURANTES.....	115

INDICE DE FIGURAS

1.2 Modelo de Planeamiento Estratégico de Fred David	7
2.2 Proceso de la Administración Estratégica de Stoner.....	8
3.2 Modelo de Planeación Estratégica de Steiner	9
4.2 Fases de la Planeación Estratégica	10
5.2 Las 5 Fuerzas de Porter.....	14
6.4 Vista Panorámica y Paisajística del Distrito de Canchaque.....	28
7.4 Mapa Político del Distrito de Canchaque.....	30
8.4 Principales Especies de la Flora Natural.....	31
9.4 Fauna Natural del Distrito.....	32
10.4 Mapa Turístico de Canchaque.....	36
11.4 Características Generales de la población encuestada.....	41
12.4 Recursos Turísticos de Canchaque	42
13.4 Percepción de los pobladores sobre la importancia de los lugares para su desarrollo.....	42
14.4 Opinión de los pobladores sobre los beneficios del turismo.....	42
15.4 Disponibilidad de los pobladores para compartir sus actividades cotidianas y hospedar a los Turistas	43
16.4 Actitud que asumirían los pobladores frente a los Turistas	44
17.4 Capacitación recibida por los pobladores sobre temas de turismo por alguna organización ..	44
18.4 Actitud que asumen los pobladores frente a las actividades Turísticas	45
19.4 Características Generales de los turistas.....	46
20.4 Edad de los turistas	46
21.4 Motivos por los cuales los Turistas visitan Canchaque.....	47
22.4 Procedencia de los Turistas encuestados	47
23.4 Ocupación de Turistas	48
24.4 Número de veces que visita Canchaque	48
25.4 Lugar donde se hospedan.....	49
26.4 Tiempo de Permanencia	49
27.4 Monto disponible para gastar.....	50
28.4 Medios por los cuales se enteraron de Canchaque.....	50
29.4 Calificación que hacen los turistas sobre aspectos relacionados al servicio que reciben en los diferentes establecimientos de Canchaque.....	51
30.4 Satisfacción de los Turistas por los Servicios recibidos.....	51
31.4 Calificación que hacen los turistas en su experiencia al visitar Canchaque	52
32.4 Otras actividades que les hubiera gustado encontrar en su visita a Canchaque	53
33.4 Disponibilidad de los Turistas para volver a visitar Canchaque.....	54
34.4 Hospedajes de Canchaque.....	74
35.4 Restaurantes de Canchaque.....	75
36.4 Empresas de transporte Canchaque.....	76
37.4 Matriz de evaluación de factores internos del sector Turismo.....	78
38.4 Matriz de evaluación de factores externos del sector Turismo.....	80
39.4 Matriz Interna.Externa para el Distrito Canchaque	81
40.4 Matriz FODA.....	82
41.4 programas a desarrollar	86

CAPITULO I

INTRODUCCION

La presente investigación es un estudio no experimental, descriptivo, que desarrolló una propuesta de un “Plan Estratégico de Turismo para el distrito de Canchaque” El estudio se realizó aplicando el modelo teórico de Planeamiento Estratégico según Steiner, a una muestra de 246 Turistas , para proporcionar a la población Canchaqueña una herramienta de gestión para la toma de decisiones a cargo de las autoridades y gestores de turismo que debe fomentar el desarrollo turístico y orientándose a la satisfacción de la demanda real y potencial y a la generación de beneficios sociales, económicos para la población local.

En cuanto a la descripción del problema, traducido en interrogante ¿En qué medida el Plan Estratégico podría orientar la gestión del Turismo en el distrito de canchaque – Piura? Para ello es necesario responder a las siguientes premisas: ¿Cuáles son las características de los recursos y productos turísticos del distrito de Canchaque-Piura? ¿Cuáles son las características de la oferta y demanda de los servicios turísticos en el distrito de Canchaque-Piura? Y por último ¿Cuáles son las características del entorno del turismo en Canchaque-Piura?, resolver estas interrogantes es de vital importancia, lo que nos va a permitir cumplir con nuestros objetivos propuestos como son : Diseñar un Plan Estratégico para orientar la gestión del turismo en el distrito de Canchaque – Piura como general y los específicos: Determinar las características de los recursos y productos turísticos del distrito de Canchaque-Piura ,Determinar las características de la oferta y demanda de los servicios turísticos en el distrito de Canchaque-Piura, Determinar las características del entorno del turismo en Canchaque-Piura.

El diagnóstico y posterior análisis se obtendrá principalmente de los resultados obtenidos de las opiniones recibidas por los involucrados en el distrito a través de las entrevistas, reuniones de trabajo que se pretenden ejecutar con el fin de obtener la mayor información posible y así poder formular con mayor detalle y criterio el Plan Estratégico: Primero se realizó la revisión y consulta de todas las fuentes bibliográficas para recolectar información acerca de este tema, siendo este trabajo original; posteriormente se hizo una visita al lugar para obtener más datos, se observó el lugar, se tomó fotografías y se realizaron entrevistas a los pobladores. Para su desarrollo de investigación se utilizó teoría turística, métodos y metodologías, técnicas e instrumentos de investigación científica, luego se mencionan los resultados y discusión, que se ha obtenido de ya haber aplicado dichos instrumentos de recolección en el distrito de Canchaque , en el aspecto tanto interno como externo, reflejado en la matriz FODA, seleccionando los factores claves, determinando la ponderación para definir posteriormente los objetivos estratégicos. Así mismo se presenta la propuesta del plan estratégico, que abarca la definición de la visión, misión, objetivos, valores y proyectos estratégicos.

Finalmente se presenta un conjunto de conclusiones y recomendaciones generales, la bibliografía utilizada y los anexos e instrumentos de recolección de datos empleados en la investigación.

CAPITULO II

MARCO DE REFERENCIA

2.1 ANTECEDENTES DE ESTUDIO

Sr. Hollman Sepúlveda & sr. Rafael Basurto & Yuri Vizcarra (2010) Tesis de magister en administración, de la universidad católica del Perú, la cual desarrolla una propuesta de Plan Estratégico para el desarrollo del turismo en la región Cusco, que incluye el desarrollo de las 5 fuerzas de Porter.

Eileen Guerra Tume (2014) Tesis presentada como requisito para optar el título de licenciado en Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional de Piura, desarrolla una propuesta de un “Plan Estratégico para la empresa de transportes y servicios generales Scala E.R.L en la ciudad de Piura del año 2014”, que incluye la definición de su misión, visión y valores, así como también se realiza un análisis interno y externo de la empresa en lo que respecta a fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades las cuales fueron plasmadas en la matriz FODA. Además plantea un conjunto de proyectos estratégicos a través de la elaboración del cuadro de comando integral.

karen Inés Fasabi Huamán (2014) Tesis para optar el título profesional de licenciado en administración de turismo “Formulación de un plan estratégico turístico para el distrito de San Jerónimo de Surco que fomente su desarrollo turístico sostenible” Lima presenta programas de acción en relación a la gestión del sector turismo, el territorio, el producto turístico y la promoción, comunicación y comercialización, acordes a los lineamientos propuestos por el Plan Estratégico Nacional de Turismo – PENTUR, que fomente un desarrollo turístico sostenible que ponga en valor los recursos turísticos

Plan Estratégico Nacional de Turismo (2008 – 2018) El ministerio de comercio exterior y turismo en su proceso de planificación y desarrollo de la actividad turística en nuestro país, inicio en el 2004 la elaboración del PENTUR, sus bases estratégicas fueron definidas en talleres con la participación de representantes del sector público y el sector privado, estableciéndose cuatro objetivos generales relacionados a la oferta, calidad y seguridad, fortalecimiento institucional y demanda. Asimismo, para gestionar el desarrollo de cada zona turística identificada en el 2008, la Dirección Nacional de Desarrollo Turístico del Mincetur propuso un modelo estratégico para la gestión y planificación del turismo en el país, donde cada región determinaría de manera autónoma su potencial turístico, superando

Plan Estratégico Regional de Turismo PERTUR (2004 – 2015) se refiere al sector andino central como una posibilidad de desarrollo turístico.

Plan de desarrollo local concertado del gobierno local del distrito de Canchaque (2004 _2013) .Nos enfocamos en el eje de desarrollo para el distrito de Canchaque , en los aspectos de educación, cultura y turismo

2.2 MARCO TEORICO

2.2.1 Planeamiento Estratégico

En la sociedad del siglo XXI impera la planificación; pues muchas de las cosas que hacemos durante nuestra vida son debidamente planificadas mas no dejadas al azar. Lo mismo ocurre con las empresas quienes tienen la necesidad de contar con un instrumento de apoyo para hacer frente a los retos actuales que se les presenta, dada a la creciente competencia y la fuerte dinámica de cambio que se vive prácticamente en todos los ámbitos.

Es por ello que las organizaciones recurren a realizar un plan estratégico que no es más que el arte y la ciencia de formular, implementar y evaluar decisiones multifuncionales que le permitan a la organización lograr sus objetivos (R.Davi, 2008).

El término planeación estratégica se acuñó en la década de 1950 y fue de uso común desde mediados de la década del 1960 hasta mediados de la siguiente. En aquella época, se creía que la planeación estratégica era la respuesta a todos los problemas. Sin embargo, durante la década de 1980 el concepto dejó de usarse luego de que diversos modelos de planeación no reportaron lo altos rendimientos que se esperaba. Con todo, la década de 1990 trajo consigo un resurgimiento de la planeación estratégica, y en la actualidad el proceso se practica de manera amplia en el mundo empresarial. (R.Davi, 2008).

2.2.2 Importancia del Planeamiento Estratégico

Una planeación debe basarse en hechos y no en emociones vagas y genéricas, para ello los pronósticos y las investigaciones realizadas cuidadosamente son clave de la planeación correcta. La planeación, por ser un trabajo mental, es de índole intelectual, se necesita reflexionar y ayudar a la imaginación para elaborar un modelo completo de actividades a desarrollar. (kenichi, 1982 y Martínez, 1994).

La capacidad de una organización para conservar su poder competitivo y lograr altas tasas de crecimiento depende en gran parte de la planeación de su actividad, de sus programas de nuevos productos y la adopción de estrategias adecuadas.

La planeación es tan importante porque la eficiencia es un resultado del orden, no puede venir del azar ni de la improvisación. La necesidad de planear, esencialmente, se deriva del hecho de que toda empresa opera en un medio que experimenta constantes cambios; de tipos tecnológicos, políticos y gubernamentales, cambios en el grado y carácter de la competencia, en las actitudes o normas sociales y en la actividad económica.

Podemos decir que el plan estratégico, realizado de una forma sistemática, proporciona ventajas notables para cualquier organización, tales como: ¹

- a) Obliga a la dirección de la empresa a pensar, de forma sistemática, en el futuro.
- b) Identifica los cambios y desarrollos que se puedan esperar.
- c) Aumenta la predisposición y preparación que se pueden esperar.
- d) Mejora la coordinación de actividades.
- e) Minimiza las respuestas no racionales a los eventos inesperados (anticipación).
- f) Reduce los conflictos sobre el destino y los objetivos de la empresa.
- g) Mejora la comunicación.
- h) Los recursos disponibles se pueden ajustar mejor a las oportunidades.

El plan proporciona un marco general útil para la revisión continuada de las actividades.

Un enfoque sistemático de la formación de estrategias conduce a niveles más altos de rentabilidad sobre la inversión (creación de valor).

¹ Martínez Pedrós, D., & Milla Gutierrez, A. (2012). *Elaboración del Plan Estratégico y su Implantación a través del Cuadro de Mando Integral*. (Pág. 10)

2.2.3 Directrices para un Planeamiento Estratégico

Un Planeamiento Estratégico no debe convertirse en un mecanismo burocrático, muy por el contrario, debe ser un proceso de constante aprendizaje que familiarice a los involucrados de la organización con los problemas estratégicos claves y las alternativas factibles para resolverlos. Se debe tener una mentalidad abierta, buena disposición y entusiasmo para considerar toda la gama de información y puntos de vista y propuestas de los involucrados. Los que dirigen el planeamiento estratégico deben comprometerse a escuchar y comprender de la mejor manera posible la posición de las demás unidades de mando.

Los recursos siempre serán limitados o escasos, por consiguiente, las organizaciones no deben seguir todas las estrategias que aparentemente podrían beneficiarlas. A su vez, es un grave error seguir múltiples estrategias al mismo tiempo, puesto que se dispersan los recursos, y la viabilidad de las estrategias se pone en peligro. Para tal motivo, se deben tomar decisiones serias sobre qué estrategias mantener y cuáles abandonar.

Existen algunos factores cualitativos como la responsabilidad social, la cultura organizacional, la actitud hacia el riesgo, entre otros que siempre afectarán las decisiones relacionadas con la formulación de la estrategia. La falta de objetividad al formular las estrategias, da como resultados en muchos casos que se pierdan la postura competitiva y la rentabilidad, es por ello que, las organizaciones deben procurar ser lo más objetivas posibles y estar conscientes que todas sus decisiones tienen implicaciones, por ejemplo, éticas.

2.2.4 Modelos del Planeamiento Estratégico ²

El Planeamiento Estratégico es abordada desde diferentes formas según el autor que lo estudie, por ello, a continuación se presenta modelos de Planeamiento Estratégico que serán analizados a efectos de sustraer los componentes necesarios para la propuesta del presente trabajo:

2.2.4.1 Modelo de Fred R. David (2008): indica que, el proceso del planeamiento estratégico consta de tres etapas: formulación, implementación y evaluación de la estrategia.

1. La formulación de la estrategia incluye desarrollar la visión, misión, identificar las oportunidades y amenazas externas para la organización, determinar las fortalezas y debilidades internas, establecer objetivos a largo

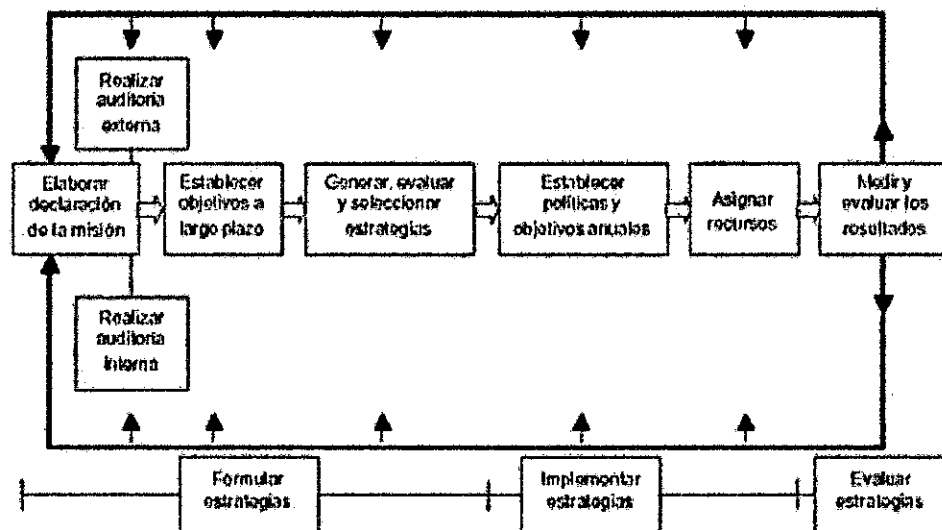
² Cita tomada de Fred R. David, cit., pp. 5-6.

plazo, generar estrategias alternativas y elegir las estrategias particulares que se habrán de seguir.

2. La implementación de la estrategia requiere que la empresa establezca objetivos anuales, formule políticas, motive... y destine recursos para llevar a la práctica las estrategias. La implementación de la estrategia implica desarrollar una cultura que la apoye, crear una estructura organizacional eficaz, dar una nueva dirección a los esfuerzos de marketing, elaborar presupuestos, desarrollar y utilizar sistemas de información....

3. La evaluación de la estrategia es la etapa final de la administración estratégica.... Todas las estrategias están sujetas a futuras modificaciones, ya que los factores tanto externos como internos cambian de manera constante. Tres actividades fundamentales de la evaluación de la estrategia son: 1. Revisar los factores externos e internos que son la base de las estrategias actuales, 2. Medir el desempeño y 3. Realizar acciones correctivas.

Figura 1.2: Modelo del Planeamiento Estratégico por Fred David³



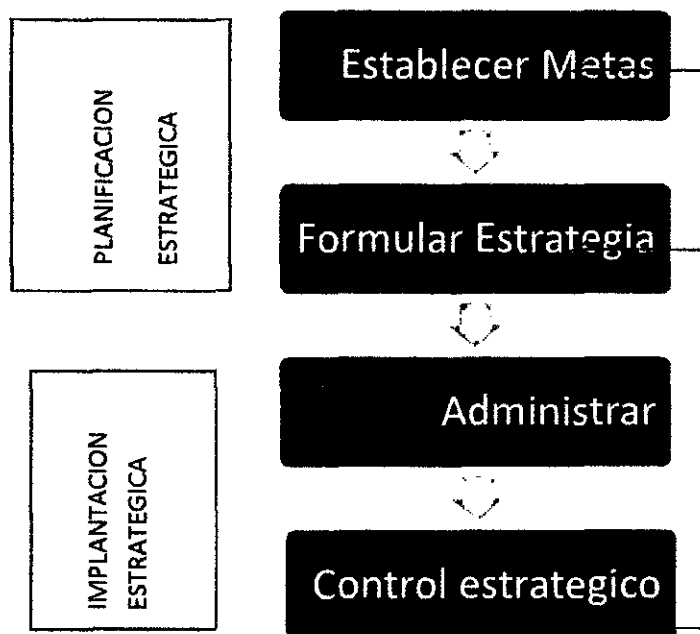
Fuente: Fred R. David, *Conceptos de la administración estratégica*, 11va ed., México, Prentice Education, 2008, p. 15.

³ El modelo propuesto por Fred David, como el mismo lo menciona, "no garantiza el éxito, pero sí representa un planeamiento claro y práctico de las estrategias de formulación, implementación y evaluación".

2.2.4.2 Modelo según Stoner (2009) : el proceso de la Administración Estratégica ⁴de Stoner ofrece una forma disciplinada para comprender el ambiente en que se desenvuelve una organización para luego pasar a la acción. El proceso lo delimita en dos fases:

1. Planificación Estratégica: comprende tanto el proceso para establecer metas y formular estrategias.
2. Implementación de la estrategia: incluye los pasos de la administración y control estratégico.

Figura 2.2: Proceso de la Administración Estratégica por Stoner



Fuente: James A. F. Stoner, *Administración*, 8a ed. 2009. pp. 295.

2.2.4.3 Modelo según Steiner: teoría neoclásica, citada por Chiavenato en su libro *Introducción a la Teoría General de la Administración* - 7ma edición, inaugura una importante área en la teoría administrativa: la Administración Estratégica.

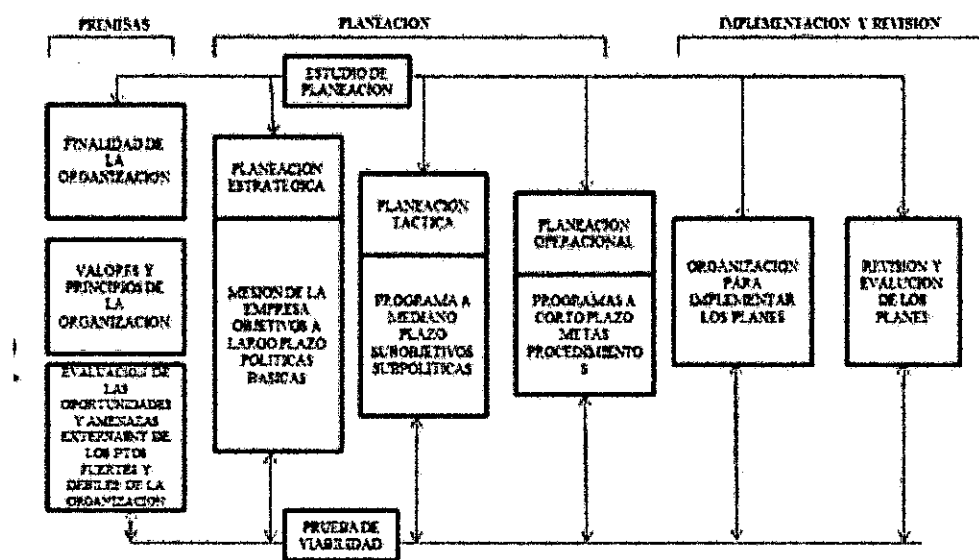
El modelo prescriptivo de la planeación estratégica de los neoclásicos sigue cinco etapas:

1. Formulación de los objetivos organizacionales.

⁴ James A. F. Stoner , *Administration*, 8ª ed. 2009. pp 295

2. Análisis externo del ambiente o auditoría externa.
3. Análisis interno de la organización o auditoría interna.
4. Formulación de las alternativas estratégicas y selección de la estrategia que se utilizará.
5. Desarrollo de planes tácticos y operacionalización de la estrategia.

Figura 3.2: El modelo de Planeación Estratégica de Steiner⁵



Fuente: Idalberto Chiavenato, *Introducción a la Teoría General de la Administración*, 7ma ed., McGraw-Hill Interamericana, 2006. pp. 203.

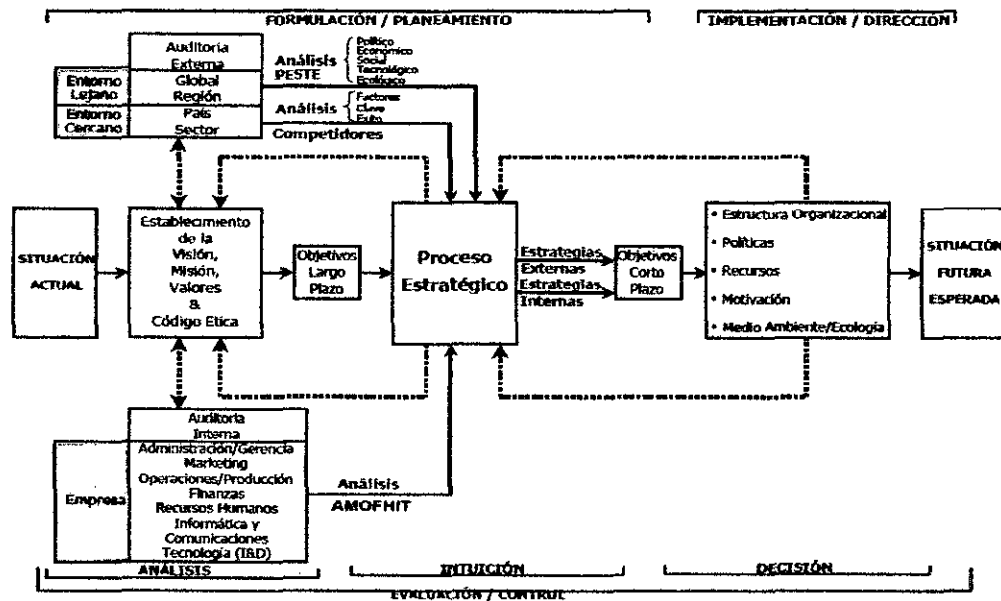
2.2.5 Fases de la Elaboración de un Plan Estratégico⁶

El proceso de planificación estratégica consta de tres etapas fundamentales: formulación, implementación y evaluación de la estrategia. El diagrama que se ilustra en la figura 4.2 es un modelo que representa las relaciones entre los principales componentes del proceso de administración estratégica.

⁵Idalberto Chiavenato, *Introducción a la Teoría General de la Administración*, 7ma ed., McGraw-Hill Interamericana, 2006. Pp. 203

⁶Fred R David. *Conceptos de Administración Estratégica* (pag.5) .México : Pearson

Figura N°4.2 Fases De La Planificación Estratégica



Fuente: D'Alessio Ipinza, 2008

2.2.6 La Formulación de la Estrategia

Incluye desarrollar la visión, la misión, valores, identificar las oportunidades y amenazas externas para la organización, determinar las fortalezas y debilidades internas, establecer objetivos a largo plazo, generar estrategias alternativas y elegir las estrategias particulares que se habrán de seguir. Entre los temas de la formulación de la estrategia están decidir qué nuevos negocios emprender, cuáles abandonar, cómo asignar los recursos, si conviene expandir las operaciones o diversificarse, si es recomendable entrar en mercados internacionales, si es mejor fusionarse o crear una empresa conjunta, y cómo evitar una toma de poder hostil. En virtud de que ninguna organización cuenta con recursos ilimitados, los estrategas deben decidir qué estrategias alternativas beneficiarán más a la empresa. Las decisiones relacionadas con la formulación de la estrategia vinculan a una organización con productos, mercados, recursos y tecnologías específicos durante un amplio periodo. Las estrategias determinan las ventajas competitivas a largo plazo y, para bien o para mal, las decisiones estratégicas tienen importantes consecuencias multifuncionales y efectos duraderos en una organización. Los ejecutivos son quienes cuentan con la mejor perspectiva para comprender por completo las ramificaciones de las decisiones de formulación de

la estrategia, además de que tienen la autoridad para asignar los recursos necesarios para su implementación.

2.2.7 Declaración de la Visión, Misión y Valores

Por lo tanto resulta importante iniciar el proceso estratégico con una fase de formulación en la que se enuncie el conjunto de tres componentes fundamentales: Visión. Misión y valores

2.2.7.1 Visión: ⁷

La visión de una organización es la definición de su futuro, responde a la pregunta ¿qué queremos llegar a ser? Implica un enfoque de largo plazo basado en una precisa evaluación de la situación actual y futura de la industria, así como del estado actual y futuro de la organización bajo análisis.

Una visión además, debe cumplir con las siguientes siete características:

- a) Simple, clara y comprensible.
- b) Ambiciosa, convincente, y realista.
- c) Definida en un horizonte de tiempo que permita los cambios.
- d) Proyectada a un alcance geográfico.
- e) Conocida por todos.
- f) Expresada de tal manera que permita crear un sentido de urgencia.
- g) Una idea clara desarrollada de adónde desea ir la organización.

2.2.7.2 Misión ⁸

La misión es el impulsador de la organización hacia la situación futura deseada. Es el catalizador que permite que esta trayectoria de cambio sea alcanzada por la organización. La misión responde a la interrogante: ¿Cuál es nuestro negocio? y que es lo que debe hacer bien la organización para tener éxito.

⁷ (D'Alessio Ipinza, 2008, pág. 61)

⁸ (D'Alessio Ipinza, 2008, pág. 62)

Una buena misión debe ser:

- a) Amplia en alcance para permitir la creatividad de sus gerentes.
- b) Clara en definir qué es la organización y qué aspira ser.
- c) Generadora de la impresión que la organización goza de éxito, tiene rumbo, y es merecedora de apoyo e inversión.
- d) Lo suficientemente limitada para excluir algunas iniciativas riesgosas, pero flexible para permitir un trabajo creativo.
- e) Contundente para distinguir a la organización del resto.
- f) Un marco para evaluar actividades actuales y futuras.
- g) Enunciada en términos suficientemente claros para que pueda ser entendida ampliamente en toda la organización.
- h) Proveedora de criterios para ayudar a la selección de estrategias.
- i) Reconciliar los intereses entre los diferentes participantes y la comunidad vinculada.
- j) Despertar sentimientos y emociones positivos.
- k) Motivadora para los que a lean se decidan a entrar en acción.
- l) Estar relacionada con la gestión operativa de la organización.
- m) Ser dinámica en orientación.
- n) Transmitir la responsabilidad social de la organización.

Pearce (1982) presenta los nueve principales componentes que deberían estar incluidos en la declaración de una misión de la organización:

- a) Clientes- Consumidores.
- b) Productos: bienes o servicios.
- c) Mercados.
- d) Tecnologías.
- e) Objetivos de la organización: supervivencia, crecimiento, y rentabilidad.
- f) Filosofía de la organización.

Preocupación por la imagen pública.

Preocupación por los empleados.

2.2.7.3 Valores ⁹

Los valores de una organización pueden ser considerados como las políticas directrices más importantes: norman, encausan el desempeño de sus funcionarios, y constituyen el patrón de actuación que guía el proceso de toma de decisiones. Los valores establecen la filosofía de la organización al representar claramente sus creencias, actitudes, tradiciones, y su personalidad.

Los valores son indispensables para:

- Moldear los objetivos y propósitos.
- Producir las políticas.
- Definir las intenciones estratégicas.

La Evaluación externa: La evaluación externa denominada auditoría externa de la gestión estratégica está enfocada hacia la exploración del entorno y el análisis de la industria. Este procedimiento busca identificar y evaluar las tendencias y eventos que están más allá del control inmediato de la organización. Asimismo, revela las oportunidades y amenazas claves, así como la situación de los competidores en el sector industrial. Su propósito es ofrecerla información relevante a los gerentes para iniciar el proceso conducente a la formulación de estrategias que permitan sacar ventaja de las oportunidades, evitar y/o reducir el impacto de las amenazas, conocer los factores clave para tener éxito en el sector industrial y así vencer a la competencia.

2.2.8 Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE)

El propósito de la auditoría externa es crear una lista definida de las oportunidades que podrían beneficiar a una organización y de las amenazas que deben evitarse. El objetivo principal es identificar las principales variables, para lo cual se utiliza la matriz EFE

La matriz EFE permite a los estrategas, resumir y evaluar la información: política, gubernamental, y legal (P); económica y financiera (E); social, cultural, y demográfica (S); tecnológica (T); y, ecológica y ambiental (E) como resultado del análisis PESTE; para luego cuantificar los resultados en las oportunidades y

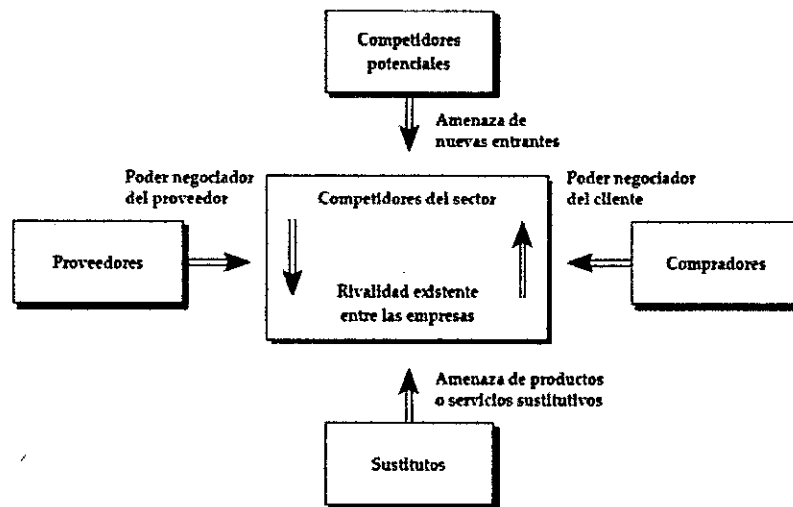
⁹ (D'Alessio Ipinza, 2008, pág. 68)

amenazas identificados que frece el entorno. Las organizaciones deben responder a estos factores de manera tanto ofensiva como defensiva.

2.2.9 Las Cinco Fuerzas de Porter

El modelo de las cinco fuerzas de Porter permite la ejecución del análisis competitivo, y determinar la estructura y atractividad de la industria donde la organización compite, así como el desarrollo de estrategias en muchas industrias. De acuerdo a Porter (1980), la naturaleza de la competitividad en una industria puede estar compuesta por cinco fuerzas según Porter, se puede decir que la naturaleza de la competencia de una industria dada está compuesta por las siguientes fuerzas:

Figura 5.2 : Las cinco fuerzas de Porter



Tomada de Porter (1980)

Fuente: Porter (1980)

A) El poder de negociación de los compradores: Según Michael Porter los compradores compiten en la industria cuando la obligan a reducir precios, negocian mejor calidad o más servicios, o cuando se enfrentan los rivales. El poder de los compradores depende del número de características de su situación de mercado y del valor relativo de su compra en relación con la industria global.

B) Poder de negociación de los proveedores: Ejercen poder al elevar los precios o disminuir la calidad de los bienes y servicios que ofrecen, que reducen drásticamente la rentabilidad de la industria.

C) De la rivalidad entre los competidores actuales: Según Porter, esta adopta la conocida forma de manipular para alcanzar una posición, y recurre a tácticas como la competencia de precios, las guerras de publicidad, la introducción de nuevos productos y un mejor servicio o garantías de los clientes. La rivalidad se debe a que uno o más competidores se sienten presionados o ven la oportunidad de mejorar su posición.

D) Riesgos de nuevas empresas: Los nuevos participantes en una industria aportan más capacidad, conquistan la participación en el mercado y grandes recursos. El riesgo de que ingresen más participantes en una industria dependerá de las barreras actuales contra la entrada y la reacción previsible por parte de las empresas ya establecidas.

E) Amenaza de productos sustitutos: Según Porter los sustitutos limitan los rendimientos potenciales de un sector industrial. Cuanto más atractiva sea la opción de precios que ofrecen los sustitutos, mayor será el margen de utilidad.

2.2.10 Matriz del Perfil Competitivo

La matriz de perfil competitivo identifica a los principales competidores de la organización, así como sus fortalezas y debilidades específicas en relación con la posición estratégica de una empresa en estudio. El propósito de esta matriz es señalar cómo está una organización respecto del resto de competidores asociados al mismo sector para que a partir de esa información la organización pueda inferir sus posibles estrategias basadas en el posicionamiento de los competidores en el sector industrial.

Esta matriz se basa en los factores clave de éxito que afectan a todos los competidores, y son críticos para tener éxito en el sector industrial. Se define como las variables sobre las cuales la gerencia puede influir con sus decisiones y que pueden afectar significativamente la posición competitiva de las organizaciones en la industria.

Los pesos y ponderaciones en la matriz PC tienen el mismo significado que en la matriz EFE; sin embargo, debido a que los factores en una matriz PC incluyen temas internos y externos, las calificaciones (valores) se refieren a fortalezas y debilidades de la organización.

2.2.11 Matriz Interna-Externa (MIE)

La matriz Interna Externa representa una herramienta para evaluar a una organización, tomando en cuenta sus Factores Internos (Fortalezas y Debilidades) y sus Factores Externos (Oportunidades y Amenazas), cuantificando un índice que se puede graficar y ubicar en uno de los 9 cuadrantes de dicha matriz, cuenta con nueve cuadrantes, que se divide en tres regiones principales que tienen diversas implicancias en la estrategia.

En los ejes de la matriz IE, una puntuación ponderada total EFI de :

1 -1.99 en X representa una posición interna débil, en Y se considera BAJA

2 -2.99 en X promedio, en Y media.

3 -4 en X fuerte, en Y alta.

La matriz IE se puede dividir en 3 regiones importantes

Conservar y construir:

I, II,IV estrategias intensivas (penetración de mercados, desarrollo de mercados, desarrollo de productos) o integradoras(integración directa, hacia atrás y horizontal

Mantener y proteger:

III, V, VII, la penetración de mercado y el desarrollo de productos son 2 estrategias comúnmente empleados para estos tipos de divisiones.

Cosechar y reducir:

VI,VIII,IX no se están obteniendo los resultados suficientes de esas divisiones (reducción, desinversión o liquidación)

MARCO DE REFERENCIA

2.2.12 Turismo

Según la Organización Mundial del Turismo (OMT),¹⁰ el turismo comprende las actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugar distintos al de su residencia habitual por menos de un año y con fines de ocio, negocios, estudio, entre otros. El turismo es, en la práctica, una forma particular de emplear el tiempo libre y de buscar recreación.

Como también define el desarrollo turístico sostenible como: "aquel que atiende a las necesidades de los turistas actuales y de las regiones receptoras y al mismo tiempo protege y fomenta las oportunidades para el futuro. Se concibe como una vía hacia la gestión de todos los recursos de forma que puedan satisfacerse las necesidades económicas, sociales y estéticas.

2.2.12.1 Mercado Turístico : El Mincetur pone a disposición conceptos fundamentales sobre turismo, en el cual señala que, el alcance de la actividad turística pasa por ser de carácter social, dado que está dirigido a satisfacer las necesidades de las personas; económico, por generar capital; de carácter político, porque responde a lineamientos y planes de desarrollo de los sistemas de gobierno; cultural, porque ofrece la oportunidad de conocer la idiosincrasia de diferentes realidades geográficas; y educativo, puesto que puede ser un medio de formación personal e intelectual. Es así que el turismo, como toda actividad económica, se desarrolla en un mercado, conocido como Mercado Turístico, donde confluye la oferta y demanda de los bienes y servicios turísticos.

2.2.12.2 Producto Turístico: Según Sancho¹¹ (1998) citado por el Mincetur, conceptualiza al producto turístico como el conjunto de bienes y servicios puestos a disposición del usuario en un destino determinado. Un producto turístico es la suma resultante de los recursos (naturales y/o artificiales) más los servicios, y de la accesibilidad a ellos, por tanto, por el hecho que un territorio esté iniciando su actividad turística y que posee recursos no puede creer tener uno. Un producto turístico posee determinadas características que lo diferencian de otro tipo de productos, tanto en la fase de producción como en la comercialización. Sin embargo, estas características, no impiden que cuando se desee ubicar un producto turístico en el mercado se tenga que seguir las reglas, estrategias y técnicas que, son aparentemente propias de los demás artículos de consumo.

¹⁰ Panorama OMT del turismo internacional Edición 2013

¹¹ Sancho, A . Introducción al Turismo , Ed. OMT, 1998

¹² Bernet (2005) señala que no hay diferencias sustanciales entre el proceso de venta, promoción y marketing de un producto de consumo y la de un destino turístico. Asimismo, el producto turístico está compuesta por diversos elementos, entre ellos:

- **Recursos turísticos:** son los elementos primordiales de la oferta turística. Son aquellos elementos naturales, culturales y humanos que pueden motivar el desplazamiento de los turistas generando demanda.
- **Atractivos turísticos:** son los recursos turísticos que cuentan con las condiciones necesarias para ser visitados y disfrutados por el turista, es decir, que cuentan con planta turística, medios de transporte, servicios complementarios e infraestructura básica.
- **Planta turística:** es el conjunto de personas que prestan servicio al turismo e instalaciones, equipos, empresas que fueron creados para este fin. Dentro de la planta turística podemos encontrar al negocio de alojamiento y al de restaurante.
- **Servicios complementarios:** estos son los servicios que no dependen de la actividad turística, pero que son requeridos o empleados por los turistas.
- **Medios de transporte:** medios que permiten acceder al turista al destino elegido; pueden ser transporte terrestre, acuático o aéreo.
- **Infraestructura básica:** conformado por el conjunto de obras y servicios que permiten el desarrollo socioeconómico de un país y que el turismo utiliza para impulsar su actividad. Están incluidas las rutas de acceso, las comunicaciones, el equipamiento urbano.
- **Oferta turística:** para su comercialización, se presenta a través del paquete turístico que viene a ser la forma de presentación integral y organizada de la oferta, facilitando así la organización del viaje al turista. El Paquete Turístico está compuesto por: el traslado, el transporte, el alojamiento, la alimentación y el tour y/o excursión. Y por otro lado, está integrado por: el itinerario, el circuito turístico y el programa.
- **Demanda Turística:** Constituida por los visitantes en el espacio turístico y que desean acceder a los productos y servicios que conforma la actividad turística. • La demanda turística está compuesta por:
 - a) **Demanda turística potencial:** Son las personas que aún no han consumido o comprado el producto turístico pero que tienen todas las características necesarias para hacerlo.
 - b) **Demanda turística real o actual:** Son las personas que consumen o compran un producto turístico.

¹² Ejarques Bernet, Joseph. Destinos turísticos de éxito. 1era edición. Pp. 392

2.2.12.3 Tipología de la demanda

Los viajeros

Los visitantes: unidad básica de la demanda turística

- Visitante que pernocta o turista
- Visitante del día o excursionista

2.2.12.4 Clasificación de la actividad turística:

Según su desplazamiento: Responde a la ubicación geográfica del destino turístico visitado y el lugar de residencia del visitante.

- Turismo receptivo o receptor
- Turismo interno o doméstico
- Turismo egresivo o emisor

Según su modalidad:

- Turismo convencional
- Turismo no convencional o Turismo de aventura o Ecoturismo o Turismo rural o Turismo místico o religioso o Turismo esotérico u Otros

Según la forma de viaje:

- Turismo individual
- Turismo grupal

Según el tipo de viaje:

- Turismo independiente
- Turismo organizado

2.2.12.5 Impactos que genera la actividad turística: La actividad turística se da en un momento y espacio determinado, y como toda acción tiene una reacción, los visitantes o turistas generan impactos positivos y/o negativos y de magnitudes variables. Por ello, es necesario identificar estos impactos, para buscar la forma de incrementarlos, evitarlos o corregirlos según corresponda. Para su efectiva identificación se opta por agruparlos en

Impactos económicos, sociales y ambientales basándose en los pilares de la sostenibilidad.

2.2.12.6 Planificación del desarrollo turístico: En primer lugar el desarrollo integrado es efectivo en la creación de anclas turísticas; por lo que necesita diversificar los métodos de acuerdo a lo siguiente:

1. Debe darse mayor énfasis a la preservación del área natural que rodea los componentes turísticos mediante un mayor control de tierras. La escala del desarrollo debe ser minimizados para que los visitantes puedan gozar de la belleza natural.
2. El desarrollo turístico debe coexistir en la comunidad.
3. La población local debe participar en el proceso de planificación.

El desarrollo integrado debe combinarse con otros tipos de turismo, tales como el turismo alternativo, turismo de rutas históricas y el turismo cultural. El desarrollo integrado no debería monopolizar el turismo en un área dada. En segundo lugar las consideraciones de desarrollo regional son cada vez más importantes en la planificación del turismo. Los planificadores deben establecer un sistema que beneficie la comunidad local del turismo. En tercer lugar debe tener en consideración tanto en la participación positiva de la población local dentro del proceso de planificación.

En cuarto lugar asegurara el aumento de la satisfacción por parte del visitante, mediante la diversificación del turismo, siendo necesaria la introducción de tipos variados del turismo como en ecoturismo, la aventura y el turismo de cultura.¹³

2.2.12.7 Teoría del producto turístico

Conjunto de componentes tangibles e intangibles que incluyen recursos o atractivos turísticos, infraestructura, actividades recreativas, imágenes y valores simbólicos para satisfacer motivaciones y expectativas, siendo percibidos como una experiencia turística. La relación entre el recurso, atractivo y producto turístico es secuencial y progresiva, por ello se identifican por lo menos dos fases de desarrollo:

- **Fase I “De Recurso a Atractivo”** Cuando el recurso turístico cuenta con instalaciones turísticas de calidad.

¹³ FORO DE DESARROLLO TURISTICO . Chuichito de Pacifico. Consultas Internacional (Japon) Ponente MITINCE-Perú 1997.pag.131,132

- **Fase II “De Atractivo a Producto”** Cuando el atractivo turístico en conjunto con la planta turística y la infraestructura se unen para conformar un producto turístico...”

CAPITULO III

METODOLOGÍA Y MODELOS TEÓRICOS

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

a) **Investigación descriptiva:** porque describimos las características relacionadas con el distrito, y su entorno, basada principalmente en la recolección de información de fuentes primarias y secundarias.

3.2 MODELO TEÓRICO

Se tuvo como referencia la teoría del planeamiento estratégico según Steiner:

3.3 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Diseño no experimental, ya que no existe una manipulación deliberada de la variable.

3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1 Población:

La primera población la hemos determinado por la sumatoria de los arribos de los turistas que visitaron el distrito de Canchaque, comprendidos en los meses de junio a septiembre con un total de 678.

La segunda población tomada para el análisis son los pobladores del distrito de Canchaque, que son 8495

3.4.2 Muestra:

La unidad sobre la que se recolectó los datos es el turista, para lo cual se encuestó a 246, según aplicación de fórmula con población desconocida

Otra unidad sobre la que se recolectó datos fueron las familias de la localidad de Canchaque, para lo cual se encuestaron a un representante por familia, que según criterio del investigador se aplicara a 30 habitantes.

Para determinar el número de pobladores que se deben incluir en la muestra, se ha establecido un error máximo en las estimaciones de 0.05 %, con un índice de confianza del 1.96, y una probabilidad de éxito de 50%, empleando la fórmula estadística de población desconocida:

$$n_0 = \frac{z^2 pqN}{Z^2 pq + e^2(N - 1)}$$

$$n_0 = \frac{1.96^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5 \cdot 678}{1.96^2(0.5)(0.5) + 0.05^2(678 - 1)}$$

$$n_0 = 384$$

Factor de reducción

$$n = \frac{384}{1 + \frac{384}{676}}$$

$$n = 246$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra.

N = Tamaño de la población.

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación al 95% de confianza equivale a 1,96 (como más usual) o, valor que queda a criterio del investigador de qué tan seguro debe estar de que las respuestas reflejen las opiniones de la población

e = Límite aceptable de error muestral que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0,01) y 9% (0,09), valor que queda a criterio del encuestador de cuán seguro necesita estar de que el ejemplo es una muestra precisa de la población

p= probabilidad de éxito 0.5

3.4.3 Tipo de Muestreo

El tipo de muestreo que se utilizará para ambas muestras será Muestreo no probabilístico.

3.4.4 Ámbito geográfico: Las encuestas se realizaron en el distrito de Canchaque

3.5 MÉTODOS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

En la presente investigación se han utilizado las siguientes técnicas:

3.5.1 Observación Directa.-

Realizamos Visitas periódicas al distrito de Canchaque, sus atractivos naturales y culturales de la zona de estudio en temporadas festivas y fechas ordinarias la observación directa a, lo cual permite identificar a los potenciales participantes del turismo local.

3.5.2 Encuestas.-

Se tuvo como objetivo conocer la expectativa del turista y excursionistas, su motivación de elección del destino, así como, conocer su nivel satisfacción de la visita a los recursos turísticos.

Además, se realizaron encuestas dirigido a pobladores con el objetivo de conocer sus necesidades y percepciones de su vida comunidad. Se eligieron 30 representantes a criterio del investigador Las encuestas son realizadas a los Pobladores locales, Turistas.

Dichas encuestas fueron realizadas en las diversas fechas festivas y fines de semana del año 2015 ya que aseguraba la mayor afluencia de turistas al distrito.

- Fiestas Patrias
- Festividad de la Virgen del Carmen
- Fines de semana diversos.

3.5.3 Entrevista.-

Pobladores del distrito de Canchaque y comunidades rurales anexas:

Sr. Manuel Jimenez - Presidente de la Comunidad Andajos

Sr gerente del Clas Canchaque : Dr Carlos Palacios Palacios

Poblador Canchaque Eduardo Tineo Perez

Alcalde del distrito Canchaque: Sr. Fidel; explicó desde su perspectiva, la problemática turística del distrito de Canchaque y sus anexos. Además proporcionó información sobre los proyectos o iniciativas realizadas para propiciar el desarrollo local y turístico de Canchaque.

Coordinador Regional de Turismo - Mincetur: Consuelo Ugarte.

Sra. Julia Lopez Julca , encargada de la caseta de información turística del distrito, expuso desde su punto de vista las necesidades, dificultades y aciertos que ella percibía cada fin de semana al atender a los turistas y excursionistas que vienen de visita.

Optamos por este tipo de técnica debido a que el Entrevistador tiene la libertad de incrementar preguntas para recabar mayor información sobre la actividad turística.

3.5.4 Estudio Bibliográfico y Documental.- Esta técnica ayuda a la corroboración de la información obtenida para realizar la investigación como son: la revisión documentaria, libros, tesis y páginas de internet

En la presente investigación se han utilizado los siguientes instrumentos:

a) Cuestionario: Necesario usar un cuestionario estructurado ya que nos proporciona información más amplia, rápida y más económica.

b) Revisión Documentaria: Revisamos documentos como:

Biblioteca virtual de la Dirección Regional de Cultura, DIRCETUR-Piura, Planes de desarrollo estratégicos.

c) Libros: Nos permite conceptualizar de mejor manera las palabras utilizadas y tener una base teórica de nuestro estudio de investigación.

d) Internet: Nos permite recabar mayor información tanto de las teorías, conceptos e instituciones relacionadas a nuestro tema de investigación

3.6 ANÁLISIS DE DATOS

3.6.1 Diagnóstico Interno

Se identificó las fortalezas y debilidades que tiene el distrito de Canchaque, y los resultados fueron plasmados en la matriz de evaluación de los factores internos (MEF)

3.6.2 Diagnóstico externo:

Se identificó las amenazas y oportunidades que tiene el distrito de Canchaque, lo que nos ayudó a elaborar nuestra matriz de evaluación de los factores externos (EFE).

3.6.3 Propuesta Estratégica

Constituye el diseño del plan estratégico del distrito de Canchaque, documento en donde se plasmó toda la información obtenida del análisis interno y externo, y en donde se determinó las estrategias que se deberían ejecutar para lograr sus objetivos.

CAPITULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 DIAGNOSTICO Y ANÁLISIS DEL AMBIENTE INTERNO DEL DISTRITO CANCHAQUE

El análisis interno de la empresa ha perseguido determinar cuáles son sus fortalezas y debilidades, con la finalidad de mantener y desarrollar una ventaja competitiva. Por ello, hemos considerado que el verdadero propósito de este análisis debe ser comprender las características esenciales del distrito esto es, aquéllas que le permiten alcanzar sus objetivos.

4.1.1 Descripción de la zona en Estudio

Su cálido clima es una de las cualidades que caracteriza a esta hermosa tierra convirtiéndose en el lugar perfecto para pasar un lindo fin de semana, alejado del bullicio y el movimiento propio de las grandes ciudades y teniendo la oportunidad de encontrarse con la armonía de la naturaleza la misma que nos deleita con su exuberante vegetación, la belleza de sus paisajes y una significativa variedad de aves propias de esta región.

En cualquier fecha que arribemos a la capital distrital siempre será una buena ocasión para disfrutar el exquisito café . los deliciosos potajes y los exóticos tragos, la amabilidad de su gente y sus múltiples atractivos turísticos, que le han valido el reconocimiento oficial de la “capital turística de la región Piura , constituido por quebradas, cataratas, bosques, colinas, actividades artesanales, folclor y gastronomía. Canchaque está constituido por quebradas, cataratas, bosques, colinas, actividades artesanales, folclor y gastronomía.

Figura 6.4 Vista panorámica y paisajística del distrito de Canchaque



Fuente: Municipalidad Distrital de Canchaque

Aspectos generales

a) Ubicación

Ubicada en el Departamento de Piura, provincia de Huancabamba, se ubica a unas tres horas de la ciudad de Piura y se llega tras recorrer unos 140 kilómetros,

b) Límites

Norte	:	Distrito de la Lalaquiz
Este	:	Huancabamba y Sondorillo
Sur	:	San Miguel de El Faique
Oeste	:	Distrito de Salitral y San Juan de Bigote.

c) Superficie

El distrito de Canchaque tiene una extensión geográfica de 306.41 km²,

d) Densidad Poblacional

El distrito Cuenta con una superficie total de 306.41 km², y constituye el 7.20% del territorio de la Provincia de Huancabamba.

e) Altitud

Es de 1200 m.s.n.m., entre los 5° 22' 24'' de latitud sur y 79° 36' 15' de longitud oeste.

f) División Política

La Capital del Distrito, está situada en el extremo nor occidental del territorio peruano, al oeste del flanco occidental de la cordillera de los Andes. Provincia de Huancabamba, Departamento de Piura.

El distrito de Canchaque está conformado por caseríos, centros poblados y anexos. Los anexos son pequeñas agrupaciones de viviendas ubicadas generalmente cerca a los centros poblados principales, los anexos inicialmente son parte del centro poblado principal, sin embargo, posteriormente de acuerdo a su crecimiento en número de familias recibe un nombre específico donde la población se organiza y empieza a gestionar por su propia cuenta las mejoras para el acceso a los servicios básicos. El distrito de Canchaque cuenta con 24 anexos, todos a excepción del anexo el Tambo, están considerados como pobres extremos y albergan a 382 familias.

La población de las cuatro zonas tiene las características que se describen a continuación:

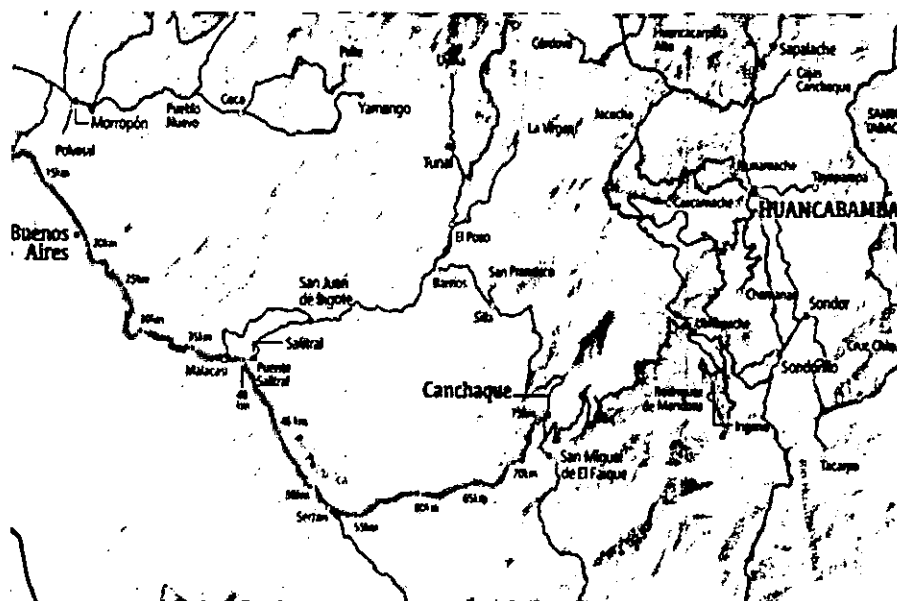
Zona Canchaque, tiene 672 hogares y 11 centros poblados,

Zona Maraypampa cuenta con 12 caseríos y 331 hogares,

Zona Los Ranchos, está constituida por 15 caseríos y 588 hogares,.

Zona Coyona, está conformada por 5 centros poblados.

FIGURA N°7.4 Mapa Político del distrito de Canchaque



Fuente: Municipalidad Distrital de Canchaque

g) Anexos en el Distrito de Canchaque

Los anexos con pequeñas concentraciones de viviendas que generalmente se encuentran cerca al centro poblado principal, generalmente se han formado allí ante la imposibilidad de contar con espacio para vivienda en el centro poblado principal, y con el fin de permanecer más cerca a sus sembríos o para cuidar a sus animales. En el siguiente cuadro se muestran los anexos en el distrito.

h) Recursos Suelo

El Distrito de Canchaque, cuenta con bienes materiales y servicios que proporciona la naturaleza, medios que contribuyen a la producción y distribución de los bienes y servicios que los pobladores hacen uso; este potencial se ubica desde los 500 m.s.n.m., hasta los 1000 m.s.n.m.

Se estima que en el distrito existen aproximadamente, una superficie total de 29418.69 has., que representa el 13.52% de la extensión de la provincia; de las cuales 6065.22 has., corresponden a superficie agrícola. La superficie agrícola bajo riego es de 4,789.61 y 1275.61 has., de superficie agrícola de secano; suelos aptos para de desarrollo agrícola

i) Energía para cocinar alimentos:

Según archivos de la Municipalidad distrital de Canchaque se tiene: 1 caso de electricidad, 257 de gas, 4 de kerosene, 3 de carbón, 1985 de leña y 42 que no cocinan.

j) Flora natural utilizada

Constituye la riqueza natural más favorable del distrito, entre las principales tenemos:

Figura 8.4 Principales Especies de la Flora Natural

Flora Natural: Algarrobo, alamo amarillo, añalque, ceibo, ciruelo, chiquina, faique flor de agua, higuerón, huarapo, huamingo, laicate pagualque, pucho, sauce, sahumerio, guayaquil
Plantas frutales: ciruela, coco, higo, guaba, guayaba, guanábana, granadilla, lima, limón dulce, lúcuma, mango, naranjo, níspero papaya, palta, plátano, pomarosa, toronjatumbo frutales silvestres sirimbache, cerezo, guayabilla, lanche, mollaca, mora
Plantas medicinales. achupaya, cola de caballo, chin-chin, chivato, canchalagua, lanche, molle, tara, san pedro, matico, culén, poleo.
Industriales café, arroz, caña de azúcar, cabuya, cacao, pastos y forraje, alfalfillas, cordoncillo, chil-chil, escalería escoba de castilla, estrellita, gramalote, grama, maicillo, nudillo, plumilla, paja chilena, paja castilla, pasto elefante
Otras especies jacinto, jazmín, mastuerzo, malva olorosa, nardo orquídeas, pensamiento, rosales, retamas

Fuente: Agencia Agraria/ Talleres participativo

j) Fauna

La fauna predominante en el distrito es muy diversa, sin embargo muchas especies de fauna también están extinguiéndose paulatinamente tal como podemos observar en el siguiente cuadro.

Figura 9.4 Fauna Natural Del Distrito

Aves: can-cán carpintero colibri (extinción) culebrero chiroca chiclon chuman chavela (extinción) choqueco (extinción) chilalo golondrina jilguero (extinción) loros luisa negro fino (extinción) peche pilco(en extinción) picaflor pava de monte (en extinción) quinde (extinción) zoña zorzal putilla
Especie ardilla añas o zorrillo conejo chonto (venado) (extinción) vizcacha yamangure (extinción) cachul chucurillo cushir oso hormiguero o frontino .(extinción) tigrillo

Fuente: Agencia Agraria/ Talleres participativos

k) Clima

El Clima del distrito es diferenciado, así tenemos:

- **Eco región del Bosque seco Ecuatorial**

Que corresponde a la zona más baja de Canchaque, presenta un clima Cálido y seco, con temperaturas medias a lo largo del año de 26 °C. El tipo de clima es de estepa con transiciones como: Selva tropical, clima de sabana, y templado moderado.

- **Eco región de la selva alta o de los Yungas.**

Corresponde a las zonas medias del Distrito, presentan clima variado, con temperaturas promedio a lo largo del año, de 15 °C, las precipitaciones se presentan, con mayor intensidad en los meses de Diciembre a abril. En esta eco región distinguimos zonas que van de 1,000 a 2000 m.s.n.m. de 2,000 a 2500 m.s.n.m. y 2500 a 3000 m.s.n.m.

- **Eco región del Páramo**

Es la región de altura, es la eco región donde no existen asentamientos poblacionales, presenta una escasa vegetación un clima frío con escasa precipitación.

Análisis interno del distrito y sus recursos turísticos

4.1.2 Planificación y Gestión

- ❖ **Base Institucional** El distrito fue creado mediante Ley s/n del 5 de septiembre de 1904, por el sr Juan Francisco Ocaña Segastgui , una población aproximada a 10000 hab . la época de lluvia se presenta sobre los meses de enero, febrero , marzo , y abril, fenómeno que da lugar a una proficua agricultura y que las praderas se conserven verdes casi todo el año

Canchaque está constituido por quebradas, cataratas, bosques, colinas, actividades artesanales, folclor y gastronomía.

- ❖ **Mapeo de actores**

El turismo involucra como vimos a muchos sectores. Los actores son las distintas instituciones de la sociedad, organismos de gobierno, instituciones privadas, instituciones religiosas, medios de comunicación, etc.

Dentro de la localidad de San Jerónimo de Surco, se puede identificar a los siguientes actores con los cuales se puede establecer un vínculo para lograr el desarrollo local.

- Gobierno Regional de Piura
- Municipalidad Provincial de Piura

- Comunidad de Andajos
- Microempresas
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

A continuación detallamos la actividad de algunos actores específicos del distrito de Canchaque, para la mejor comprensión de su intervención:

a) Comunidad de Andajos

La comunidad de Andajos , son un grupo organizado que realiza reuniones para el mejoramiento de sus tierras , se evalúan los proyectos y mejoramiento de riego para una mayor productividad de sus cultivos. Son parte importante de una cadena productiva.

Se encuentra como principales actores para llevar a cabo una gestión turística sostenible a la población. El colectivo decidirá el rumbo de su propio desarrollo en comunidad.

Los habitantes son del mismo distrito de Canchaque, del Centro Poblado ubicado en Bigote.

b) Los centros educativos

Los centros educativos son un importante grupo en donde se concentra el futuro de una localidad. Son los estudiantes de todas las edades que se encuentran en proceso de formación y más rápido aprendizaje de valores que impulsar la protección y conservación de su patrimonio, la revaloración de su historia, el cuidado de su ambiente.

4.1.3 Conservación de los recursos y atractivos turísticos

El distrito de Canchaque hasta el momento no cuenta con un producto turístico, debido a que los servicios turísticos y el manejo de comercialización del recurso o atractivo no son suficiente como para satisfacer las necesidades del visitante.

Las facilidades turísticas en Canchaque y anexos necesitan mayores inversiones y planificación a corto, mediano y largo plazo para que se inicie su desarrollo local de manera sostenible.

Los recursos naturales, culturales, tradiciones, costumbres y acontecimientos programados que poseen Canchaque y sus anexos, tienen un potencial que podría captar el interés de los visitantes.

Estos recursos con la combinación de servicios turísticos e infraestructura básica adecuada y el manejo necesario, podrían convertirse en Atractivos Turísticos, permitiendo instaurar al turismo como un circuito económico predominante en el lugar, en combinación con otras actividades productivas.

La época más adecuada para visitar Canchaque y sus anexos se da entre los meses de julio a noviembre, pues de enero a marzo inician las lluvias, los deslizamientos de piedras y lodo hacen muy dificultoso y poco seguro el recorrido hacia las cataratas y restos arqueológicos.

4.1.4. Territorio y Destino

a) Regulación y Ordenamiento Territorial

La regulación y ordenamiento territorial corresponde a las competencias funcionales de los gobiernos locales, contenidas en la Ley orgánica de las municipalidades. Para la Región Piura se destacan dos herramientas de planeamiento estratégico uno de nivel macro y otro específico para la actividad turística.

• Medios de transporte hacia Canchaque

El tránsito hacia la ciudad de Canchaque es fluido durante el día, existen camiones de carga que son que principalmente sacan la producción del distrito hacia las ciudades de Piura y Chiclayo, existen buses que diariamente hacen el recorrido Piura – San Miguel del Faique; y los que van desde Piura hasta Huancabamba, entre las principales líneas de transporte, tenemos: Transportes Turismo Express; Transportes Virgen de la Asunción; Transportes Civa y Transportes San Pedro y San Pablo.

Hay también quienes realizan visitas a los sitios turísticos dentro de Canchaque, que son la mayoría autos personales para ofrecer este servicio.

Vías de Comunicación Terrestre: Para acceder al distrito de Canchaque solo se puede usar el medio de transporte terrestre.

Movilidad Propia: Seguir la carretera antigua Panamericana hasta el kilómetro 50 luego al km 65, luego tomar el desvío de Huancabamba, antes de cruzar a carretera Chiclayo. El costo es de S/. 60

Empresas de Transporte: Inician el trayecto desde el Terminal Terrestre Canchaque, ubicado en una esquina de El Huerto .El tiempo de viaje es de 3 horas y el costo del pasaje: S/12.00.

El acceso en el interior del distrito se realiza a pie en sus calles y/o movilidades que se encuentran en la plaza de Armas.

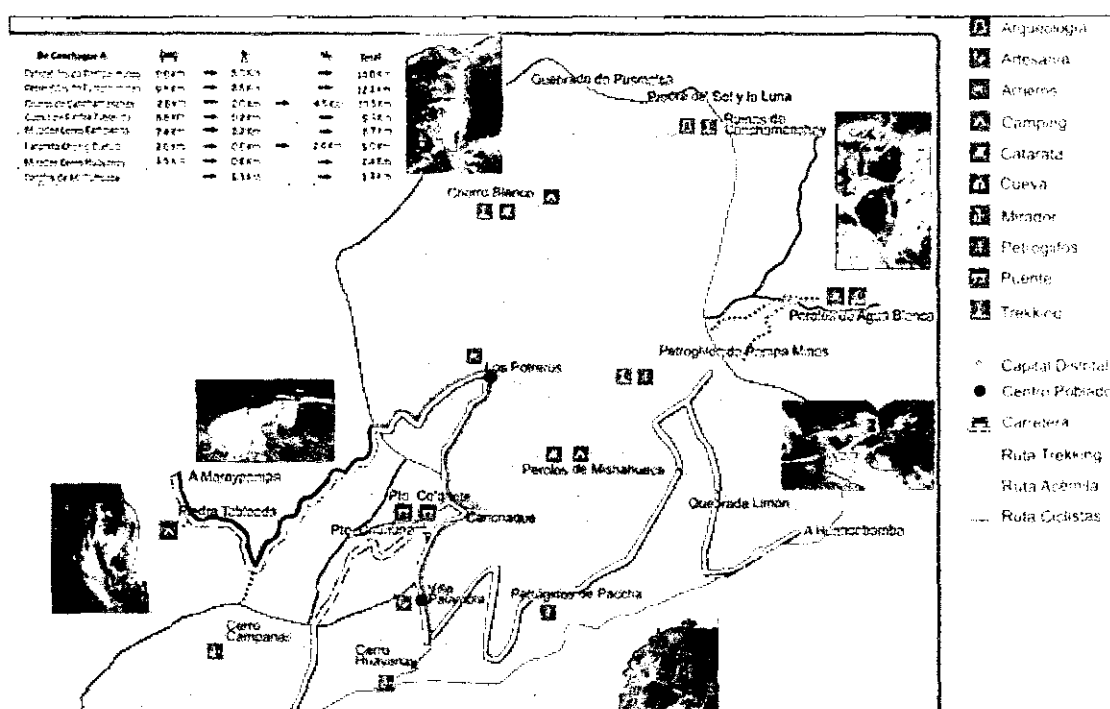
En la Zona de los Recursos Naturales

a. Rutas de acceso a los recursos turísticos:

El acceso a todos los recursos naturales y arqueológicos de Canchaque es a pie a través de los caminos zigzagueantes entre el distrito y sus anexos y viceversa.

En algunas partes se ubica una trocha carrozable que en épocas de lluvia puede estar temporalmente inhabilitada.

Figura N° 10.4 Mapa Turístico del distrito de Canchaque



Fuente: Municipalidad de Piura

4.1.5 Servicios Básicos

a) Alcantarillado

En el distrito de Canchaque sólo el 20 % de centros poblados ubicados en Canchaque, Los Ranchos y Palambla cuentan con el servicio de desagüe, siendo el sistema de eliminación de desagües de estos sistemas perjudicial para la calidad del agua de las poblaciones que se ubican en las zonas bajas de la cuenca, ya que todas las aguas

servidas, sin ningún tratamiento caen directamente a la cuenca de la “Quebrada Limón” que aguas abajo se unen con la “Quebrada Pusmalca”, contaminándose el agua de estas dos cuencas hidrográficas. Los demás caseríos en su gran mayoría sólo disponen de letrinas de pozo ciego, muchas de las cuales han sido construidas mediante los programas sociales del FONCODES; sin embargo, es necesario resaltar el hecho de que pocas familias acostumbran realizar el mantenimiento debido a las letrinas, creándose focos de infección cercanos a la vivienda. En cuanto a las familias que no cuentan con letrinas, son muchas las que no cuentan con esta construcción, siendo éstas las que usan espacios cercanos a sus viviendas para hacer sus necesidades fisiológicas.

En cuanto a los porcentajes aproximados de familias que no cuentan con desagües o letrinas, el Programa Mundial de Alimentos en su Mapa de vulnerabilidad a la desnutrición crónica infantil en el Perú, de junio 2007, reporta la carencia de desagüe o letrina en las cuatro zonas del distrito, siendo las cifras muy altas y algunas veces bajas para la disponibilidad de letrinas especialmente en la zona I y en la zona IV, tal como podemos observar en el siguiente cuadro.

b) Agua

Canchaque al igual que sus caseríos disponen del servicio de agua entubada para consumo humano. El sistema de agua en el distrito es antiguo, tiene una duración superior a los 10 años, en la mayoría de caseríos los sistemas han sido instalados mediante los proyectos del FONCODES. La captación del servicio de agua en todos los casos es de quebradas o manantiales ubicados en las partes altas del distrito; el agua es captada y distribuida a las viviendas a través de tuberías y llevada a los domicilios sin ningún tratamiento.

El sistema es vulnerable dadas las condiciones topográficas de la zona, es un problema constante la ruptura de cañerías y la interrupción del servicio de agua especialmente durante la época lluviosa, lo que hace presumir que afecta a la calidad del agua que consumen las familias y por lo tanto afecta la salud de las mismas.

Las Juntas Administradora de agua potable (JAAPs) o comité comunal de administración del agua, son las que administran el servicio, pero existe inoperancia de las juntas y la renuencia de muchos beneficiarios a pagar por el servicio, a pesar de ser el pago por concepto del consumo de agua un monto muy pequeño, este problema dificulta muchas veces el mantenimiento de la red de agua. Otro problema grave que afecta la calidad de este recurso especialmente en la capital distrital es el material sedimentado encontrado en las tuberías (especialmente tuberías antiguas), lo cual a decir de los moradores se sabe que son relaves de la mina turmalina, a pesar que ésta

tiene cerrada ya varios años; este problema de salud pública no se tratado frontalmente por el gobierno local ni otra institución.

c) Energía eléctrica

La capital distrital de Canchaque cuenta también con una pequeña central hidroeléctrica de 90 Km y una central térmica de 400 Kw. Esta central proporcionaba energía a los centros poblados de Canchaque, Palambla y San Miguel del Faique, que se encontraban interconectados mediante una línea en 10 Kv. La capacidad de generación de esta central puede ser utilizada para alimentar a otros centros poblados cercanos, que no estaban interconectados al sistema del Mantaro; sin embargo, para ello era necesario ampliar las líneas en 10 Kv. Estas instalaciones también están a cargo de ENOSA.

En la actualidad el distrito de Canchaque y sus caseríos y centros poblados disponen de energía eléctrica proveniente del sistema interconectado del Mantaro, sin embargo, aún quedan algunas viviendas (2% aproximadamente), alejadas de los centros poblados principales a las cuales no se les ha instalado el servicio, ello generalmente responde al costo de instalación del servicio que muchas veces resulta muy elevado debido a la lejanía de las viviendas de la red principal.

d) Limpieza pública

El distrito de Canchaque no cuenta con rellenos sanitarios, por lo que toda la basura producida en el pueblo es arrojada en los lechos de quebradas y en las áreas periféricas, formándose puntos críticos que son verdaderos focos infecciosos que ponen en riesgo la salud de la población y aumentan potencialmente la contaminación de la "Quebrada Limón". La basura producida en los centros poblados aún no tiene características de ser causante de una alta contaminación, sin embargo en la capital del distrito y en los centros poblados como Los Ranchos y Palambla, se producen cantidades considerables de basura que podría ser reciclada y disminuir el impacto de la contaminación en el distrito. El botadero de basura es a campo abierto. En la actualidad el casco urbano cuenta con servicio de baja policía.

En los centros poblados y caseríos de la zona rural, las familias vierten sus basuras cerca a sus viviendas o en los lechos de las quebradas, allí no existe el servicio de recojo de basura, y la limpieza no es una práctica usual en los caseríos, sólo en épocas festivas las familias se organizan y realizan la limpieza de las calles.

e) Seguridad: En Canchaque se encuentra el Control de carretera, asimismo está activo el servicio de serenazgo que apoya en la atención y recibimiento de los turistas.

f) Atención a emergencias: En caso de emergencias, la Municipalidad distrital suele atender directamente estas situaciones, poniendo a disposición de la localidad las unidades móviles de la municipalidad, y contactando al doctor del distrito de ser el caso.

g) Telefonía: Se cuenta con la señal de telefonía móvil para movistar y claro, servicio de Internet (en la municipalidad en horario de oficina - hasta las 5:00pm), cable. En el distrito capital se presta el servicio telefónico público en forma restringida.

h) Sistema productivo

El área incluye en su totalidad a la comunidad campesina de Andajos , que tiene un régimen legal especial. El régimen de tenencia de la tierra es el sistema que refleja la relación social, jurídica y política respecto a la propiedad de la tierra. De lo investigado se ha obtenido referencias sobre la propiedad, una forma que corresponde a la propiedad comunal y la otra a la individual.

Por otro lado, el área promedio estimada de la parcela de cada agricultor es de 1.24 Has. que disponen de porciones de terrenos dispersos en distintos pisos ecológicos.

4.1.6 PLANTA TURÍSTICA

Como la mayoría de los recursos turísticos son de carácter natural o arqueológico, no cuentan con servicios dentro del recurso.

Los servicios se encuentran al poblado más cercano, en este caso el distrito de Canchaque:

a) Establecimientos de hospedaje

Los 3 hospedajes más importantes:

- Hospedaje El Cafetal, Ubicado en carretera a Piura , Caserio Santa Rosa.
- Hospedaje Canchaque. Ubicado en Av progreso N° 175 Chalaco
- Hotel San Jose. Ubicado en Jr 22 de agosto N° 104.

b) Camping:

Si se prefiere acampar, hay sitios acondicionados para ello. Se puede consultar con el personal de serenazgo encargado de turismo ubicado frente a la caseta de turismo.

Algunos visitantes acampan cerca a los Peroles donde existe un espacio que podría ser usado para acampar, frente a ello hay una tiendita de bebidas refrescantes previo a irse a bañar, sin embargo en temporadas altas se vuelve insuficiente. Esto causaría que algunas personas busquen acampar en otras zonas que podrían ser vulnerables, provocando impactos negativos en los suelos

c) Restaurantes y puntos de venta de alimentos y bebidas

Estos 3 restaurantes pueden ser contactados vía telefónica, información que se encuentra en diversas páginas en la Internet.

- Restaurante Los Peroles, ubicado en Jr 22 de agosto N° 110 frente a Plaza de Armas
- Restaurante La Piuranita, ubicado en Jr Chiclayo s/n El centro
- Restaurante La Esquina del Sabor ubicado en Calle Trujillo N° 200.
- Venta de comida rápida.
- Kioscos de venta de comida y/o bebida.

d) Caseta de información-: Es el lugar donde se brinda información turística básica, se ubica en la calle principal en la Plaza de Armas , siendo el lugar donde llega el bus aquí también se ofrecen servicios de guías turísticos si así se le requiere .

4.1.7 Diagnóstico Específico del distrito de Canchaque

Para poder profundizar sobre las características de la población de Canchaque y sus comunidades rurales, se tomó como muestra, en base a criterios del investigador, a un representante de familia , a fin de realizar unas preguntas taller referente al conocimiento y retribución al turismo.

Resultados de la encuesta a la población de Canchaque

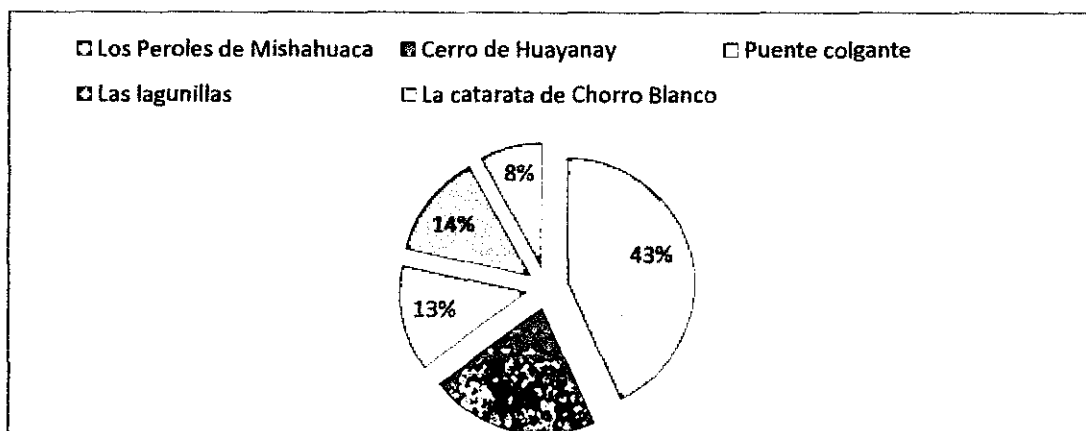
Figura 11.4. Características generales de la población encuestada

Características		Nº	%
Sexo	Masculino	23	76,7%
	Femenino	7	23,3%
Total		30	100,0%
Edad	menos de 30 años	5	16,7%
	de 30 a 39 años	7	23,3%
	de 40 a 49 años	7	23,3%
	de 50 años a más	11	36,7%
Total		30	100,0%
Grado de instrucción	Secundaria completa	18	60,0%
	Secundaria incompleta	6	20,0%
	Superior	6	20,0%
Total		30	100,0%

Fuente: Encuesta aplicada a los pobladores

El estudio incluyó a 30 pobladores, de los cuales la mayoría, 76.7%, son de sexo masculino; las edades de este grupo son variadas, con una mayor presencia de encuestados de 50 años a más, según se observa en el 36.7%; luego se encontró un 23.3%, con edades de 30 a 39 años y de 40 a 49 años. Sólo el 16.7% de encuestados tiene menos de 30

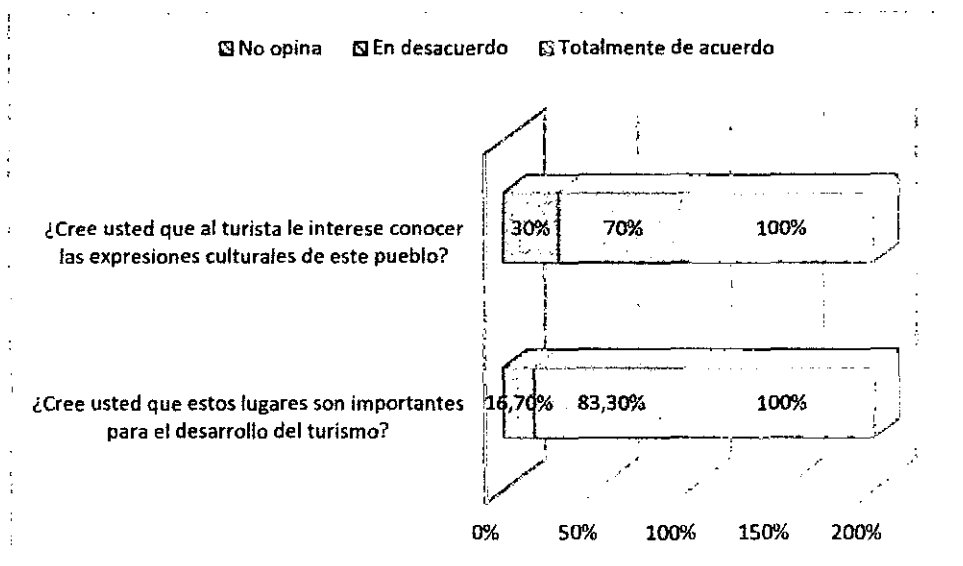
Figura 12.4 Recursos turísticos de Canchaque



Fuente: Encuesta aplicada a los pobladores

El estudio revela que Los Peroles de Mishahuaca es considerado por el 53.3% de la población como un recurso turístico, otro 26.7% considera como recurso turístico al Cerro Huayanay, en tanto el 16.7%, califica al puente colgante y a las Lagunillas como recursos turísticos de la zona

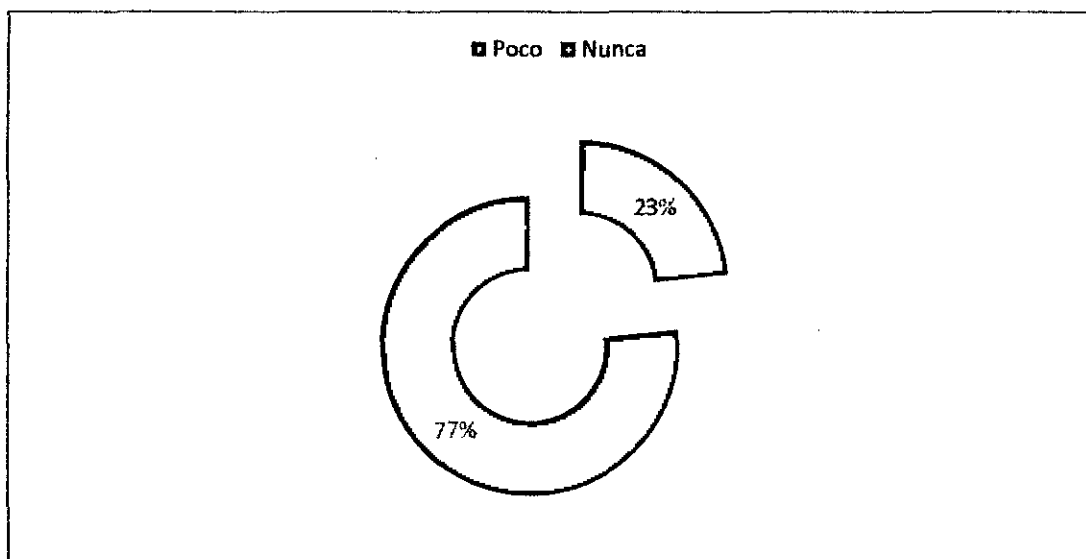
Figura : 13.4. Percepción de los pobladores sobre la importancia de los lugares turísticos para el desarrollo del turismo



Fuente: Encuesta aplicada a los pobladores

De acuerdo a los resultados, sólo el 83.3% de los pobladores considera que los lugares turísticos son importantes para el desarrollo del mismo; una cifra similar, 70%, también considera que al turista le interesa conocer las expresiones culturales del pueblo.

Figura 14.4. Opinión de los pobladores sobre los beneficios del turismo



Fuente: Encuesta aplicada a los pobladores

Los resultados muestran el gran desconocimiento que tiene la población sobre los beneficios del turismo; sólo el 23.3%, refiere haber escuchado algo de dichos beneficios.

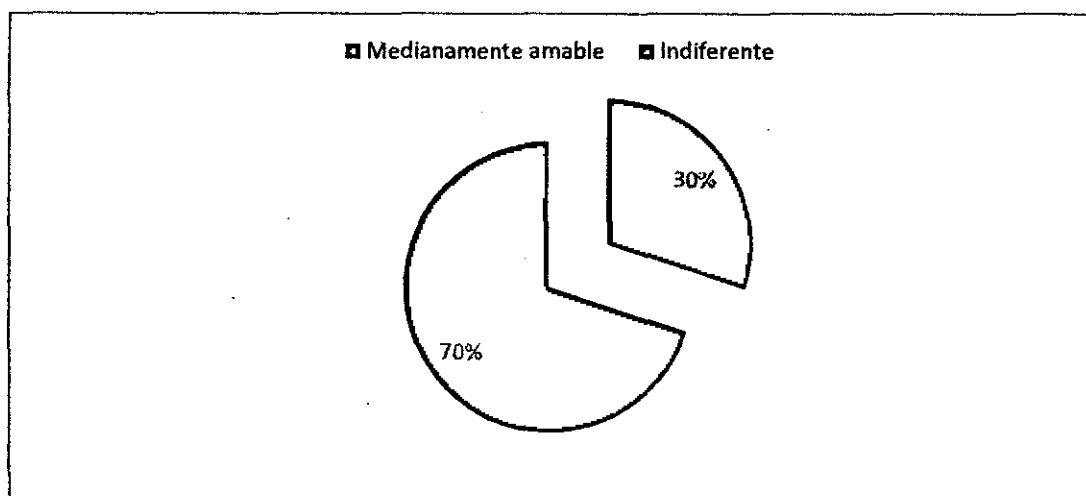
Figura 1. Disponibilidad de los pobladores para compartir sus actividades cotidianas y hospedar a los turistas

Aspectos	No opina		En desacuerdo		Totalmente de acuerdo		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
¿Le gustaría compartir con los turistas sus actividades cotidianas?	7	23,3%	5	16,7%	18	60,0%	30	100,0%
¿Estaría de acuerdo en que los turistas se hospeden por una noche en su casa?	4	13,3%	10	33,3%	16	53,3%	30	100,0%

Fuente: Encuesta aplicada a los pobladores

El estudio también demuestra que los pobladores muestran bastante disponibilidad para compartir sus actividades cotidianas con los turistas; sólo el 40%, no opina sobre esa posibilidad. El estudio también indica que el 53.3% de los pobladores estaría dispuesto a hospedar a los turistas por una noche en su casa.

Figura 16.4. Actitud que asumirían los pobladores frente a los turistas



Fuente: Encuesta aplicada a los pobladores

La tabla anterior deja en evidencia que sólo el 30% de encuestados recibiría a los turistas con una actitud medianamente amable, mientras que el resto, 70%, se mostraría indiferente.

Figura 17.4. Capacitación recibida por los pobladores sobre temas de turismo por alguna organización

Recibió capacitación	Nº	%
Siempre	7	23,3%
Algunas veces	16	53,3%
Nunca	7	23,3%
Total	30	100,0%

Fuente: Encuesta aplicada a los pobladores

De acuerdo a los resultados, sólo el 23.3% de encuestados indica haber recibido capacitación sobre temas de turismo, en tanto que la mayoría, 53.3%, indica haberla recibido alguna vez. El resto, 23.3%, nunca recibió dicha capacitación.

Figura 18.4. Actitud que asume la población frente a las actividades turísticas

Aspectos	No opina		En desacuerdo		Totalmente de acuerdo		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
¿Estaría dispuesto en participar en actividades turísticas?	5	16,7%	0	,0%	25	83,3%	30	100,0%
¿Estaría dispuesto en recibir capacitaciones en temas de turismo?	1	3,3%	2	6,7%	27	90,0%	30	100,0%
¿Estaría dispuesto en guiar a los turistas para que conozcan lo más representativo de tu pueblo?	3	10,0%	0	,0%	27	90,0%	30	100,0%
¿Le gustaría que Canchaque se desarrolle turísticamente?	3	10,0%	0	,0%	27	90,0%	30	100,0%

Fuente: Encuesta aplicada a los pobladores

El estudio revela que la mayoría de los pobladores, 83.3%, están dispuestos a participar en actividades turísticas en Canchaque, y muchos más, 90%, son los que están dispuestos a recibir capacitaciones en temas de turismo. Los resultados también revelan que el 90% de los pobladores estarían dispuestos a guiar a los turistas para que conozcan lo más representativo del pueblo y a una cifra igual, le gustaría que Canchaque se desarrolle turísticamente.

Características demográficas y socioeconómicas de los turistas

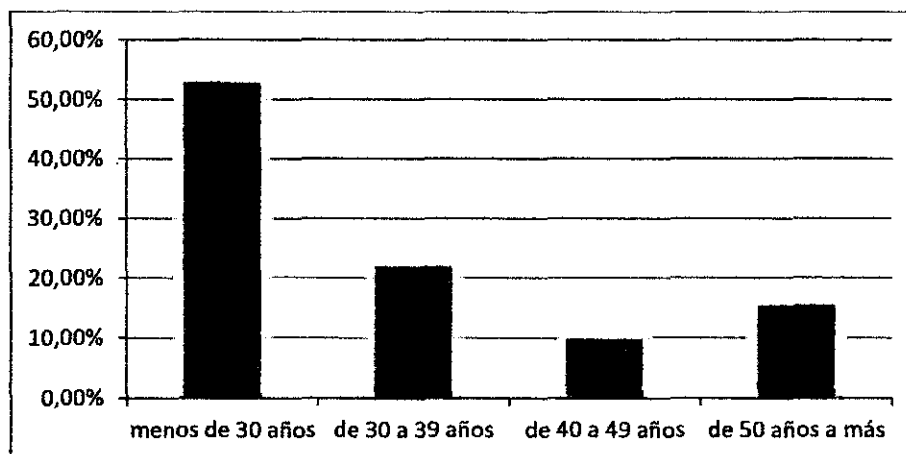
Figura 19.4 Características generales de los turistas

		Nº	%
Sexo	Masculino	114	46,3%
	Femenino	132	53,7%
Total		246	100,0%

Fuente: Encuesta aplicada a los turistas

El estudio incluyó una muestra de 246 turistas, de los cuales el 46.3% son de sexo masculino y 53.7% de sexo femenino.

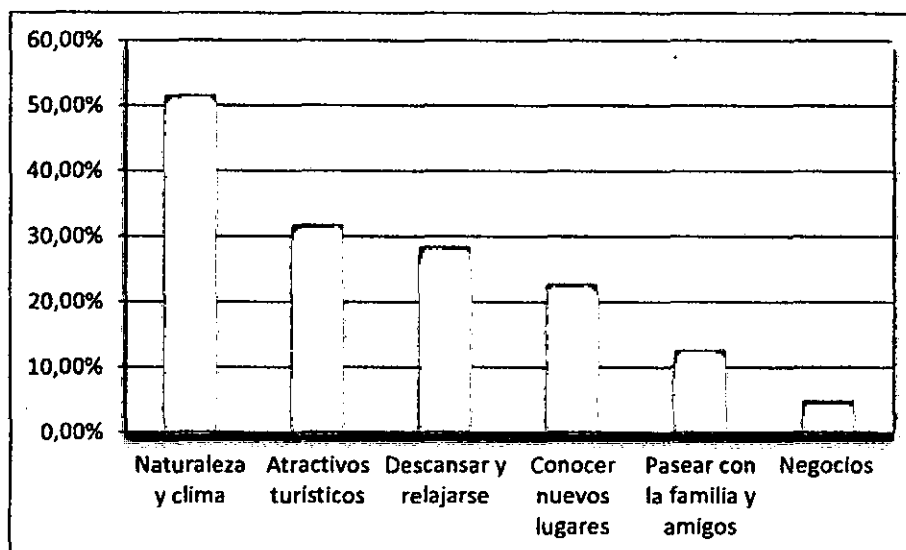
Figura 20.4 Edad de los Turistas



Fuente: Encuesta aplicada a los turistas

El grupo incluye un 52.8% de turistas de menos de 30 años, un 22% de turistas de 30 a 39 años, un 9.8% de turistas de 40 a 49 años y un 15.4% de turistas de 50 años a más.

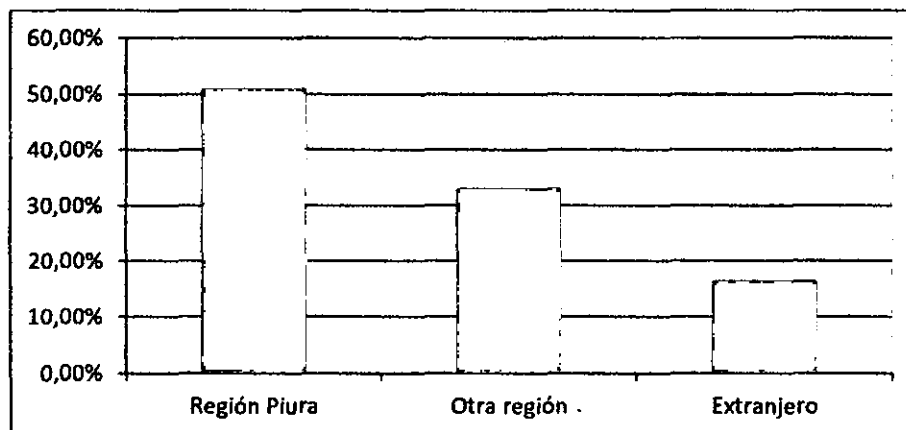
Tabla 21.4 Motivos por los cuales los turistas visitan Canchaque



Fuente: Encuesta aplicada a los turistas

El principal motivo por el cual los turistas visitan Canchaque es por su naturaleza y clima, según lo manifiesta el 51.6% de ellos. Luego hay un 31.7% que viaja por los atractivos turísticos del lugar, otro 28.5%, que viaja a descansar y relajarse, un 22.8% que viaja a conocer nuevos lugares y otro 12.6% lo hace para pasear con la familia y amigos.

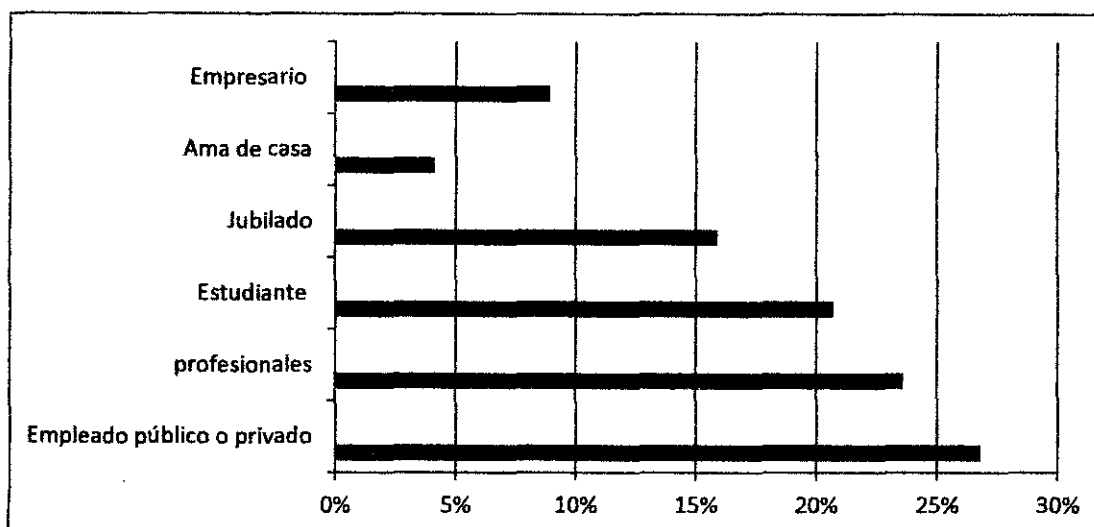
Figura 22.4. Procedencia de los turistas encuestados



Fuente: Encuesta aplicada a los turistas

El estudio revela que la mitad de encuestados proceden de la región Piura, mientras que el 32.9% procede de otras regiones; el resto, 16.3%, son turistas extranjeros.

Figura 23.4: Ocupación de Turistas



Fuente: Encuesta aplicada a los turistas

En cuanto a la ocupación, el 26.8%, son empleados públicos o privados, en tanto que el 20.7% son profesionales; luego hay un 15.9% de estudiantes y el resto son jubilados, amas de casa o empresarios

Aspectos relacionados a la visita de los turistas a Canchaque

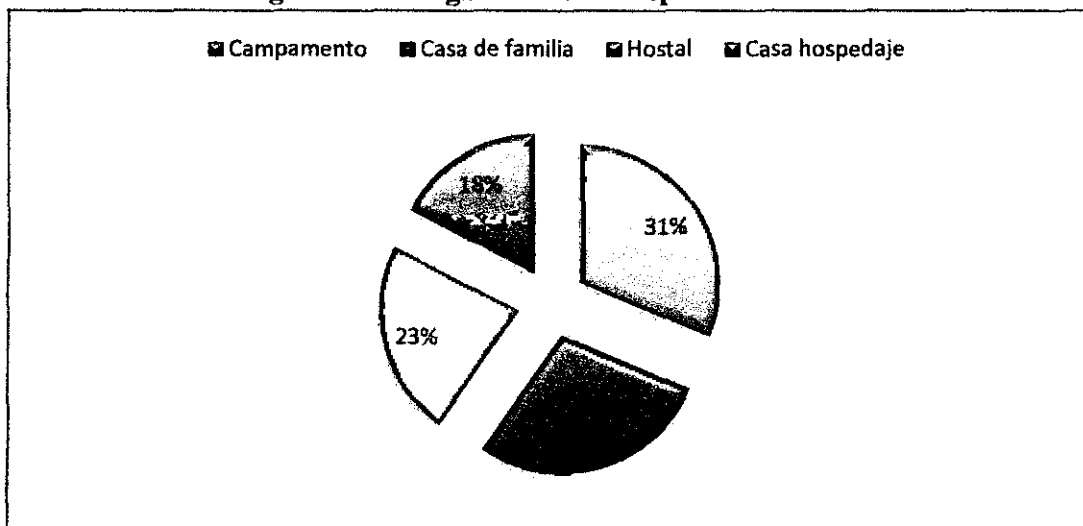
Figura 24.4 N° de veces que visita Canchaque

Aspectos		N°	%
N° de veces que visita Canchaque	Es la primera vez	185	75,2%
	2 a más veces	61	24,8%

Fuente: Encuesta a Turistas

De acuerdo a los resultados de la tabla anterior, el 75.2% de turistas refieren que es la primera vez que han viajado a Canchaque, mientras que el 24.8% lo hace por segunda vez.

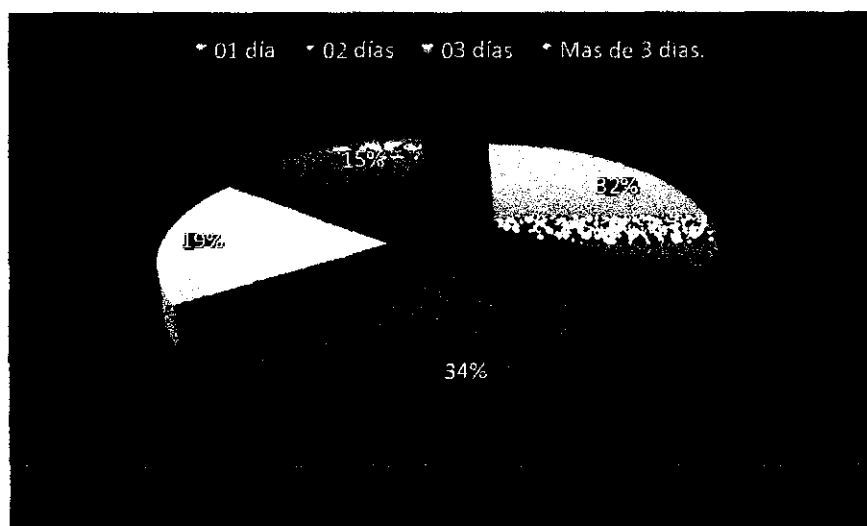
Figura 25.2: Lugar donde se hospeda



Fuente : Encuesta a Turistas

El grupo de investigados se hospeda mayormente en un campamento, según se aprecia en la opinión del 31.3%; luego hay un 28.5% que se hospeda en casa de familia, otro 22.8% se hospedan en un hostal y el 17.5% en casa hospedaje.

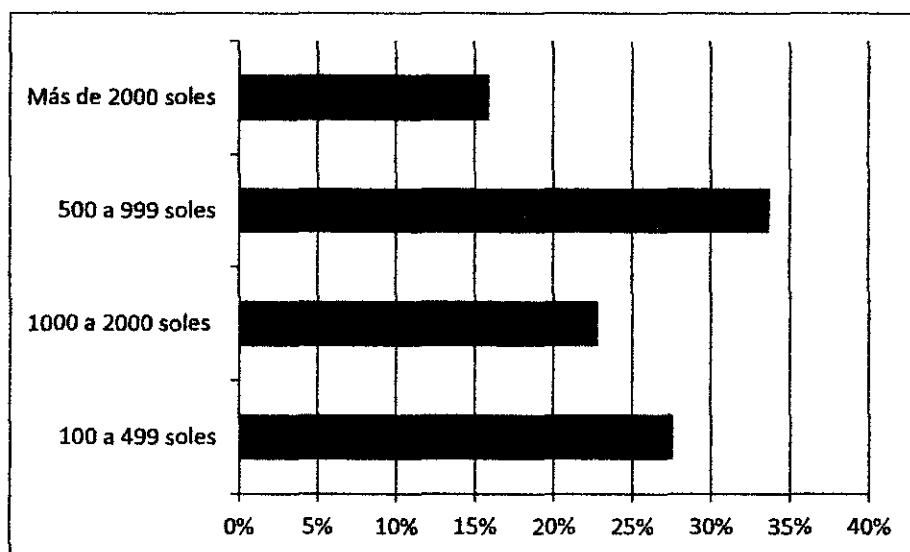
Figura 26.3: Tiempo de permanencia



Fuente: Encuesta a Turistas

El estudio también revela que el 31.7% de encuestados permanece un día en Canchaque, el 34.1% permanece dos días, el 19.5% tres días y el resto, 14.6% permanece un tiempo mayor.

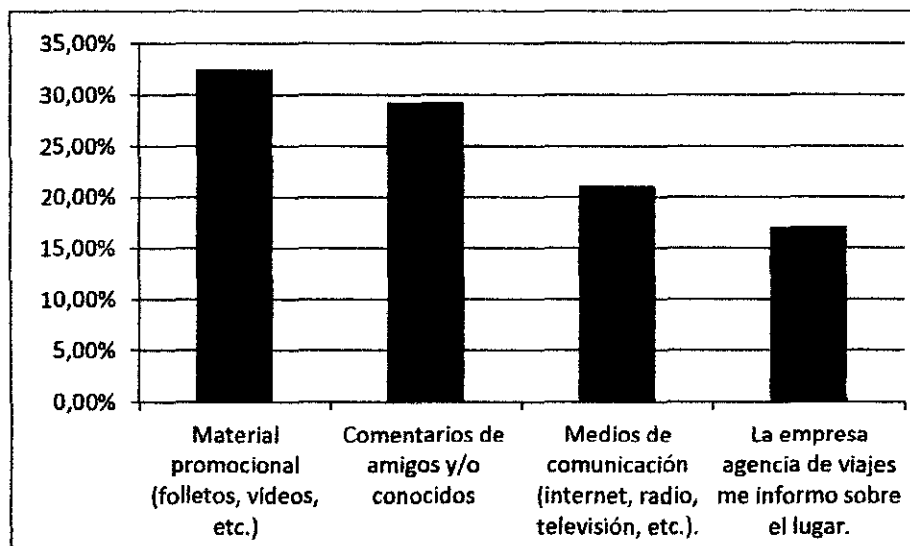
Figura 27.4: Monto disponible para gastar



Fuente: Encuesta aplicada a los turistas

El monto que mayormente destinan los turistas para gastar en su viaje a Canchaque es variable; el 27.6% destina de 100 a 499 soles; el 22.8% destina de 1000 a 2000 soles, el 33.7% destina entre 500 y 999 soles inclusive, en tanto que el 15.9% destina más de 2000 soles para su estadía en dicha localidad.

Figura 28.4: Medios por los cuales se informó de Canchaque



Fuente: Encuesta aplicada a los turistas

El estudio también revela que los turistas mayormente se enteraron de Canchaque, por medio de folletos o videos, de acuerdo a la opinión del 32.5%; otro 29.3% indica que se

enteró por comentarios de amigos y/o familiares; luego, el 21.1% indica que se enteró a través de los medios de comunicación (internet, radio o la televisión); el resto, 17.1%, se enteró a través de una agencia de viajes.

Figura 29.4. Calificación que hacen los turistas sobre aspectos relacionados al servicio que recibieron en los diferentes establecimientos de Canchaque

Aspectos	Malo		Regular		Bueno		Excelente		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Trato	0	,0%	43	17,5%	159	64,6%	44	17,9%	246	100,0%
Limpieza	0	,0%	64	26,0%	142	57,7%	40	16,3%	246	100,0%
Seguridad	0	,0%	0	,0%	173	70,3%	73	29,7%	246	100,0%
Precio	30	12,2%	216	87,8%	0	,0%	0	,0%	246	100,0%
Señalización	87	35,4%	159	64,6%	0	,0%	0	,0%	246	100,0%
Conservación	1	,4%	245	99,6%	0	,0%	0	,0%	246	100,0%
Accesibilidad	0	,0%	205	83,3%	41	16,7%	0	,0%	246	100,0%
Rutas	0	,0%	196	79,7%	50	20,3%	0	,0%	246	100,0%

Fuente: Encuesta aplicada a los turistas

El estudio revela que la mayoría de clientes considera que recibió un trato bueno o excelente en su visita a Canchaque; también recibe dicho calificativo la limpieza y seguridad del lugar. Por el contrario, los turistas califican como regular el precio de los productos y servicios, la señalización, conservación, accesibilidad y rutas a los diferentes lugares de dicha ciudad. Cabe resaltar que hay un porcentaje importante de turistas, 35.4% y 12.2%, que considera que la señalización y los precios son malos.

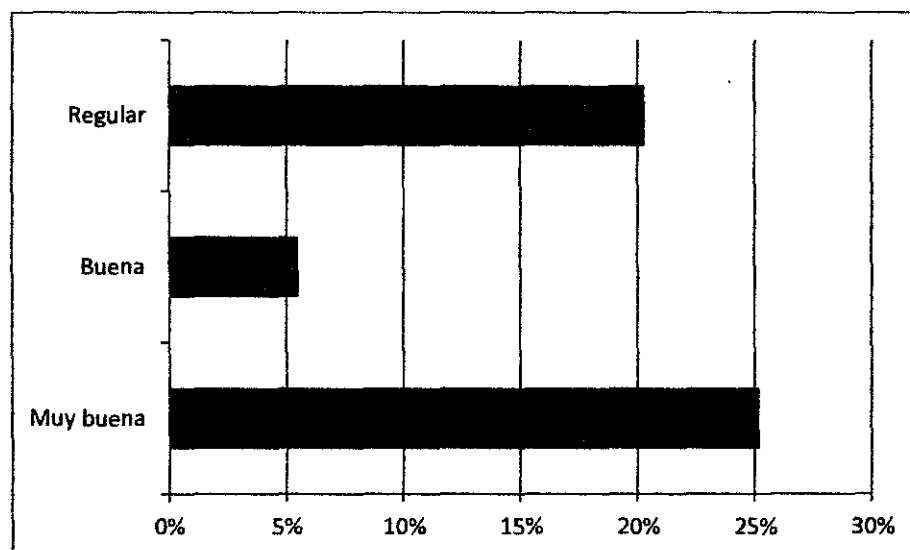
Figura 30.4 Satisfacción de los turistas por los servicios recibidos

Servicio	No tome el servicio		Ni satisfecho, ni insatisfecho		Satisfecho		Totalmente satisfecho		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Hotel	75	30,5%	102	41,5%	69	28,0%	0	,0%	246	100,0%
Restaurante	0	,0%	96	39,0%	150	61,0%	0	,0%	246	100,0%
Transporte	0	,0%	99	40,2%	147	59,8%	0	,0%	246	100,0%
Agencias de viaje	246	100,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%	246	100,0%
Información	0	,0%	173	70,3%	46	18,7%	27	11,0%	246	100,0%

Fuente: Encuesta aplicada a los turistas

El estudio revela que los servicios brindados por los hoteles de Canchaque solo dejan satisfechos al 28% de los clientes, en tanto que el resto, o bien no define su satisfacción o no tomó dicho servicio. Por el contrario, la mayoría de turistas, 61% y 59.8% respectivamente, quedaron satisfechos con los servicios del restaurante, así como con los servicios de transporte. El servicio de información tampoco es satisfactorio; la mayoría no tiene una opinión definida sobre el, ni de manera favorable, ni desfavorable. Sobre las agencias de viaje no hay calificativos, porque ningún turista utilizó dicho servicio.

Figura 31.4. Calificación que hacen los turistas de su experiencia al visitar Canchaque



Fuente: Encuesta aplicada a los turistas

El estudio también revela que la mayoría de turistas considera buena o muy buena su experiencia al visitar a Canchaque; el resto, 20.3%, califica dicha experiencia como regular.

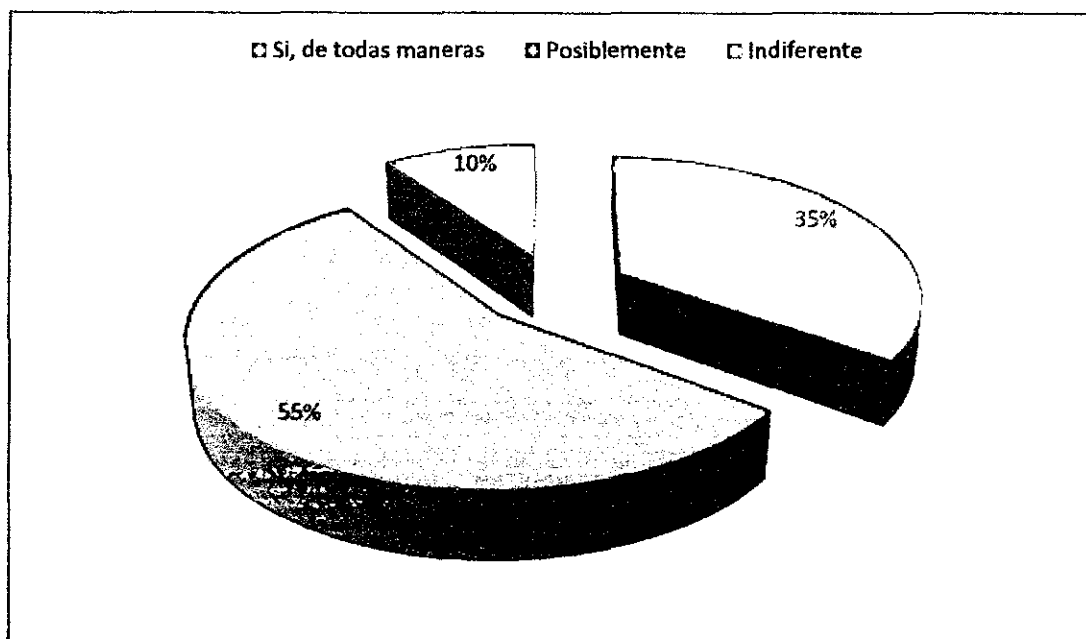
Figura 32.4. Otras actividades que les hubiera gustado realizar a los turistas que visitan Canchaque

Actividades	Nº	%
Comprar souvenirs o artesanía	87	35,4%
Recibir guía hacia los recursos con información idónea	67	27,2%
Deportes de aventura como parapente, escala en rocas, entre otros	51	20,7%
Participar en actividades vivenciales con la comunidad	41	16,7%
Total	246	100,0%

Fuente: Encuesta aplicada a los turistas

Los resultados también revelan que al 35.4% de turistas les hubiera gustado comprar souvenirs o artesanía en Canchaque; a otro 27.2%, le hubiera gustado recibir servicios de un guía hacia los recursos turísticos, con información idónea. Luego se encontró otro grupo de 20.7% de turistas, a los que les hubiera gustado realizar deportes de aventura, como parapente, escalar en rocas, entre otros. También se encontró un 16.7% de turistas que les hubiera gustado participar en actividades vivenciales con la comunidad.

Figura 33.4. Disponibilidad de los encuestados para volver a visitar Canchaque



Fuente: Encuesta aplicada a los turistas

Los resultados también indican que el 35%, está plenamente convencido de volver a visitar Canchaque, en tanto que el 55.3%, considera que existe posibilidades de hacerlo; el resto, 9.8%, se muestra indiferente a esta posibilidad.

4.1.8 Producto Turístico

Para la inventario de los recursos turísticos de Canchaque se han tomado algunos criterios de la metodología para la "Formulación del Inventario de Recursos Turísticos a nivel Nacional" de MINCETUR. Esta metodología cuenta con dos etapas:

Etapla I: La categorización de recursos, donde se define las categorías, tipos, subtipos y elementos de información turística necesaria para cada recurso.

Etapla II: Jerarquización de recursos. Su evaluación se basa en criterios relacionados con el valor intrínseco de los recursos.

Comprende evaluar la particularidad de sus atributos, las publicaciones que genere alguna trascendencia, reconocimientos oficiales, su estado de conservación actual, el flujo de turistas, la representatividad territorial que alcanza la imagen del recurso para ser considerado como símbolo o ícono, la inclusión a la visita turística y la demanda potencial que es la estimación cualitativa a futuro de rangos de una demanda posible.

4.1.9 Sitios Naturales

1) El Mirador Cerro de Huayanay

Este es un pequeño cerro ubicado en el villa de Palambla, a 15 min de Canchaque, siguiendo la carretera a la mitad del distrito de Sam Miguel de El Faique ahí se pueden ver el sol esconderse entre un mar de nubes, rodeado de vegetación, siendo este un encuentro ideal con la naturaleza”, según nos narra José Vargas.

Una corta caminata nos lleva a la cima del cerro, en un área de 360°, con sus bellos atardeceres que muestran matices diferentes ,que van desde el naranja hasta el rojo intenso. Según la leyenda, este cerro considerando un Apu (cerro o montaña sagrada) por los antiguos pobladores .



Naturaleza: Observación de paisajes.

Deportes/ Aventura: Caminata, camping

Otros: Toma de fotografías y filmaciones.

2) **Los peroles de Agua Blanca**

Son una serie de pequeñas lagunas y toboganes naturales que han sido labrados en la roca por la persistencia del agua, a través de los siglos.

Para llegar hasta los peroles de Agua Blanca se debe hacer la primera parte del recorrido en una movilidad, para luego caminar en medio de la vegetación por un escarpado camino que zigzagueando, va ascendiendo, hasta llegar a este esplendido lugar turístico.



Naturaleza: Observación de paisajes.

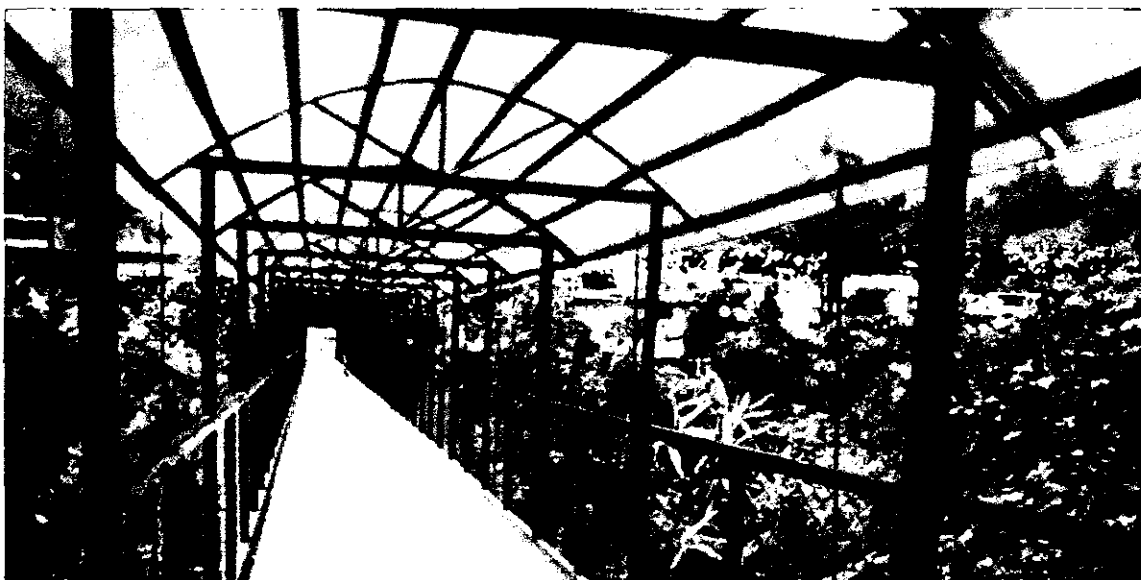
Deportes/ Aventura: Caminata, camping, deslizamientos en roca.

Paseos: Excursiones

Otros: Toma de fotografías y filmaciones

3) **Puente Colgante**

Se encuentra ubicado a escasos metros de la plaza de Armas, sobre el cauce de la quebrada El Limón. Su estructura es apropiada para la práctica de deporte extremo. Además es un motivo para iniciar una agradable caminata hacia el domicilio privado La Esperanza.



Naturaleza: Observación de paisajes, flora.
 Paseos: Excursiones
 Otros: Toma de fotografías y filmaciones

4) El Mirador Cerro Campanas

Lugar ubicado en el caserío de Agua azul, desde el cual se aprecia el extenso paisaje costero que se extiende en dirección oeste . En la cima de muchos de estos cerros se han edificado pequeñas capillas, en cuyo interior se encuentran cruces de madera que datan del año 1900 , que misioneros católicos instalaron como símbolo del catolicismo. Está a 30 minutos de Canchaque , en movilidad



Naturaleza: Observación de paisajes, flora.
 Paseos: Excursiones
 Otros: Toma de fotografías y filmaciones

5) Las cataratas de Chorro Blanco

Es un hermoso lugar ubicado en dirección norte de la ciudad ,catarata de aproximadamente 200 metros de altura . para llegar a este lugar se emplea un tiempo de 120 min a través de un camino se abre paso en medio de la vegetación para conducirse casi a la mitad de la misma catarata , se puede ir caminando o existen personas que alquilan acémilas para poder trasladarse, de ambas formas se realiza turismo de Aventura, desde el lugar se puede experimentar el vértigo de la altura y apreciar , en dirección al sur el extenso territorio del distrito de Canchaque, según nos precisa Vargas Huamán.

Esta catarata tiene la peculiaridad que permite llegar al centro de la misma para poder bañarse, y según los lugareños el agua no es demasiado fría; sin embargo, se debe tener cuidado y respetar las indicaciones de los guías para evitar riesgos.



Naturaleza: Observación de paisajes.
Deportes/ Aventura: Caminata
Otros: Toma de fotografías y filmaciones

6) Los Peroles de Mishahuaca

Es uno de los lugares más atractivos y representativo de canchaque ; está constituido por grandes hoyos que se han originado en el lecho de piedra como producto de la erosión. Los peroles son tres hondonadas que se superponen: la primera tiene extensión de ocho metros; la segunda es un poco más angosta, pero de mayor profundidad; y la última es la de menor profundidad, ideal para que se puedan bañar los niños.

Sus aguas cristalinas que caen desde la altura de los cerros , han moldeado con paciencia eterna sobre el duro lecho rocoso, una serie de pequeñas lagunas en forma de perol donde es un placer refrescarse en sus aguas mientras los sentidos se deleitan con la belleza de sus cascadas y del paisaje circundante, está ubicado a 40 min de la ciudad en dirección noreste .

En esta zona se han levado algunas construcciones rústicas para permitir que el turista pernocte o pueda pasar el día y tener un lugar donde almorzar.



Naturaleza: Observación de paisajes, flora.

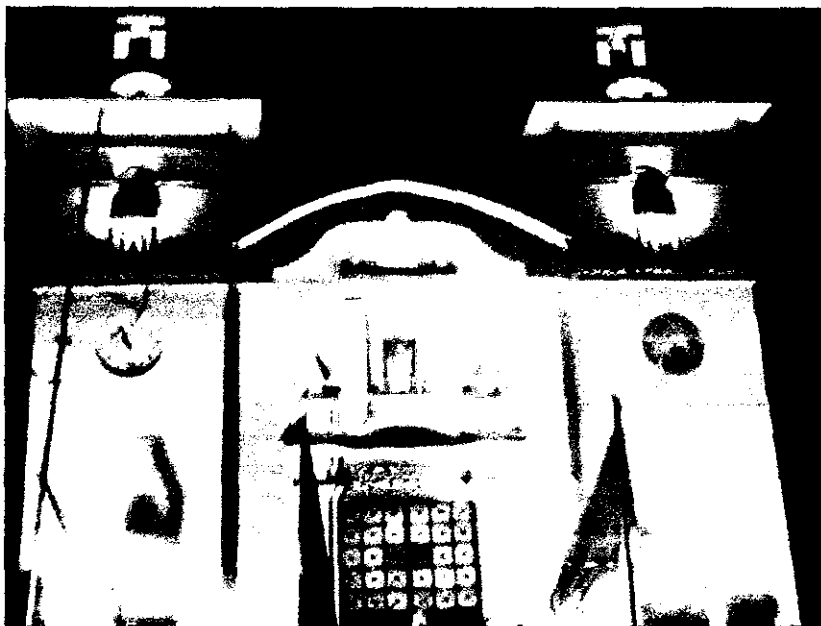
Deportes/ Aventura: Caminata, camping.

Paseos: Excursiones, paseos.

Otros: Toma de fotografías y filmaciones.

7) **Iglesia Canchaque**

Monumento histórico ,se ubica en el centro del distrito de Canchaque y es una de las primeras atracciones que se encuentra a la entrada del distrito. Actualmente alberga a su patrón San Jerónimo, así como a la Virgen del Carmen y Santa Rosa.



Folklore: Actividades religiosas y/o patronales.

Otros: Toma de fotografías y filmaciones.

8) **La Cantera de Piedra Tableada:**

Se le ubica al nor este y a 200 metros de la gruta minera de Piedra Tableada (Agua Azul), esta característica de sus rocas a dado nombre a este amplio sector.

El lugar plano de dos hectáreas aproximadamente, presenta un conjunto de rocas grandes planas(tableadas) roturadas como para ser utilizadas en la construcción de muros en gran parte del lecho se puede observar un manto de piedra separada longitudinalmente en placas de 0.50 centímetros aproximadamente como si fuera una cantera de construcción.

La superficie de una de esas placas se encuentran oradados doce huecos cónicos cuyas distancias entre ellos (0.59 metros y 1.12 metros) coincide en varios o difiere por escasos centímetros, la presencia de estos huecos a modo de constelación le dan una condición enigmática.



“placas de piedra listas para transportarlas” (Piedra tableada)

Actividades desarrolladas

Naturaleza: Observación de paisajes, flora.

Paseos: Excursiones.

Otros: Toma de fotografías y filmaciones.

9) Puente La Chununa

Lleva ese nombre porque según cuentan allí se aprecia una bella mujer que enamoraba a los caballeros y los volvía locos , por eso era intransitable a partir de las 6 de la tarde , es un lugar acogedor situado a 10 minutos del centro de la ciudad, el mismo que se haya escondido en medio de la vegetación , rodeado de un ambiente de naturalismo y romanticismo.

Actividades desarrolladas:

Naturaleza: Observación de paisajes, flora.

Paseos: Excursiones.

Otros: Toma de fotografías y filmaciones

4.1.10 Realizaciones técnicas, científicas o artísticas :

4.1.10.1 Producción Agrícola

El Distrito de Canchaque, ocupa el 13.5%, de la superficie total de la provincia, para la actividad agrícola, según el informe estadístico de la Agencia Agraria, sede Canchaque el distrito cuenta con un total de superficie (agrícola y no agrícola) de 29,419 has, siendo la superficie agrícola de 6,065.22 has. que corresponden a 4,790 has. de secano y 1,276 has bajo riego, el área agrícola está dividida en pequeñas unidades agrícolas familiares con extensiones promedio de 1.5 a 5 has. y la superficie no agrícola de 23,353 has. que corresponde a 13,800 has. de pastos naturales, 7159 has. de montes y bosques y 2,395 has. Que pertenecen a otras clases de tierras.

La producción agrícola de Canchaque se ubica en tres pisos ecológicos:

Parte Baja: Se cultiva arroz, maíz amarillo duro, soya, frijol caupi y frutales como mango ciruelo, papaya, paca, palto, cocotero, cacao, limón y maracuyá.

Parte media, se cultivan café, plátano, granadilla, naranjo, chirimoya, lúcuma y caña de azúcar, en temporales se cultiva maíz amiláceo, frijol, zarandaja y camotes.

Parte alta, se desarrollan cultivos temporales tales como maíz amiláceo, papa, oca, olluco, trigo, cebada, arveja, frijol. En los tres pisos ecológicos se cultivan pasturas de la especie “elefante”, “grama” o paja gateadora y otras especies de pastos naturales

Las principales fuentes de agua provisoras de agua son quebradas y ríos que nacen desde la parte alta de la cuenca, así tenemos: Puzmalca, Quebrada Chorro Blanco, quebrada Granadillo, Quebrada El Calderón, Quebrada San Francisco, con su nacimiento en la parte alta de Coyona, Quebrada La Soccha y Las Quebradas Sapse y Los Ranchos que al unirse dan origen al río Piura.

4.1.10.2 Principales cultivos en la zona

- **Cultivo del café:** Constituye el cultivo principal y de mayor importancia económica, que genera ingresos para el sustento de la familia, siendo el promedio de has. Instaladas de 1,700 Has., las cuales se encuentran asociadas con frutales, como naranja, plátano, granadilla entre otros. La variedad predominante es el “criollo” pero desde hace varios años se ha introducido otras

variedades como el café “caturra”. El rendimiento promedio es de 230 Kg/ha. una parte de la producción es vendida en la zona o en chacra a los intermediarios, destinándose la mayor parte de la producción al mercado internacional, nacional, regional y local.

- **Cultivo de cacao:** A nivel de la sub cuenca del río Bigote son aproximadamente 460 hectáreas conducidas por 409 familias productoras. En el distrito de Canchaque, se estima que se encuentran instaladas 165 hectáreas que son conducidas por unas 164 familias, los caseríos donde se concentra la producción de cacao son: La Soccha, Los Ranchos, Las Vegas, Sapse, Papayal Bajo, Pajonal, Cilia, San Francisco, Huabal. La zona de producción de cacao en la sub cuenca está localizada entre los 150 – 900 m.s.n.m.

En cuanto a la organización para la producción de cacao, tenemos que a partir del año 2,000 se empezó a formar organizaciones de productores, las cuales ahora forman parte de la APROCAP, organización regional que se encarga del acopio y comercialización del grano, la organización ha permitido a los productores lograr precios diferenciados por calidad, aunque existen todavía una gran cantidad de productores que venden su producto a los intermediarios con quienes tienen como principal problema la desventaja en cuanto a los precios, los cuales son fijados por el comprador. Aproximadamente el 70 % de cacao producido en la sub-cuenca del río Bigote es acopiada por los intermediarios.

- **Cultivo de la naranja:** La Naranja es otro de los cultivos de mayor importancia en la economía de las familias; siendo el área instalada de 150 has. y un rendimiento promedio de 4,000 kg./ha. la cosecha se realiza durante los meses de Enero -Abril. La comercialización se ve afectada por la presencia de las lluvias que malogran las carreteras lo que impide traslado del producto al mercado regional. El destino de la producción es para el mercado de Piura y Chiclayo.

- **La Granadilla:** Genera importantes ingresos a las familias campesinas durante los meses de enero a mayo, se le encuentra en forma rustica y aisladas sin manejo técnico, a pesar de las condiciones climáticas favorables para su desarrollo, se estima una producción de 6,000 Kg/ha. el destino de la producción es para el mercado local y al mercado regional a través de intermediarios.

- **Otros frutales:** En el distrito de Canchaque además se producen otros frutales como el mango, plátano, chirimoya, guaba, guayaba, palta, lima, entre otros, los cuales están destinados mayormente al auto consumo dada su poca producción, y cuando hay excedentes las frutas son vendidas a los intermediarios.

- **Cultivo de Maíz:** Es un cultivo que se siembra bajo riego, en algunos caseríos de la parte baja del distrito, y en secano en la parte alta del distrito, la fecha de siembra es entre los meses de diciembre a enero y las cosecha entre julio-agosto, con una producción promedio de 1200 Kg / ha. El problema principal de este cultivo es el manejo tradicional, otro problema es la falta de liquidez de los agricultores para iniciar sus campañas agrícolas.

La Producción de Maíz amiláceo, es destinada para autoconsumo, para la alimentación de las aves y para el engorde de los cerdos, un pequeño excedente es para venta local y regional. En la parte alta, en la parte baja, el maíz se comercializa en los mercados de Piura y Chiclayo.

- **Proceso del Aguardiente:** La elaboración del aguardiente es un proceso que empieza por sembrar la caña de azúcar, la misma que al llegar su etapa de maduración es cortada y luego llevada a una máquina para extraer el jugo al cual se le llama “guarapo”. El “guarapo” es fermentado y cuando está a punto, es introducido en el alambique que por efecto del calor empieza a emanar el vapor que al pasar por un serpentín sumergido en agua fría se convierte en liquido, emanando una pequeño chorro, con un delicioso sabor y aroma a licor, así se elabora nuestro aguardiente de caña.



- **Los Dulces:** Palambla, pequeño poblado distante a 10 minutos de la localidad de Canchaque, su pintoresca plaza y sus vistosos jardines dan la bienvenida a los visitantes. Aquí podrás degustar deliciosos dulces como las tortillas de viento, los biscochos de huevo y canela, las roscas azucaradas, las yemas, los chuños, los mazapanes, entre otros. Si de diversión se trata la mejor ocasión es la celebración de la Semana Jubilar que tiene ocasión la segunda semana de noviembre, para esta celebración se dan cita las mejores orquestas, cada día hace su debut un conjunto diferente. Si de licores se trata, visita “el checo”, una gama de licores esperan para deleitar tu paladar. Te recomendamos probar “el 15 fuerzas”.

- **Artesanía Textil:** En Canchaque el hilo se hace arte en las manos de las mujeres artesanas, quienes a través del telar de cungaipo elaboran hermosas prendas utilitarias y decorativas. Los ponchos, jergas, rebozos, alforjas, bolsos, mantas y demás prendas, son la expresión artística de las mujeres que además de realizar trabajos cotidianos, afanosamente dedican un tiempo para elaborar este tipo de artesanía. El telar de cungaipo es un instrumento que desde tiempos remotos se utiliza para la elaboración de diversas prendas de vestir y está conformado por una serie de piezas de madera que con la habilidad de las tejedoras entrelazan los hilos de manera compacta. El proceso de tejer un poncho se inicia con el diseño, el mismo que se hace en el suelo clavando 5 estacas, aquí se establece las dimensiones, los colores y calidad de la prenda, a este paso se llama “urdir”. Las piezas de un cungaipo son las siguientes: la paricuna, el cungaipo, la caigua, la illagua, el tramero. Las mujeres para el proceso de tejer lo hacen sentadas haciendo resistencia hacia atrás para que el tejido se encuentre tenso el mismo que se halla sujeto a un pilar o poste.

4.1.10.3 Folklor

- **Vestimenta:**

La forma de vestir de los pobladores Canchaqueños es similar a la de otras partes de la Región Piura. Sin embrago, existen prendas que decorosamente usan para resaltar el vestido. En el caso de las mujeres colocan sobre sus espaldas un elegante manto muy bien elaborado denominado “rebozo” el mismo que rodea todo su dorso, lo usan en fechas especiales o los días domingo cuando van a misa o dedican su tiempo a pasear; en el caso de los varones, usan su poncho tejido adornado de vistosas franjas que llevan en los laterales y el centro que reciben el nombre de “listas”; muchas mujeres también usan poncho, a diferencia del poncho de los varones, es más corto y se elabora con hilos mas coloridos como el verde claro, el rodado o el azul. Varones y mujeres, especialmente del área rural usan además de sus ponchos, alforjas que les

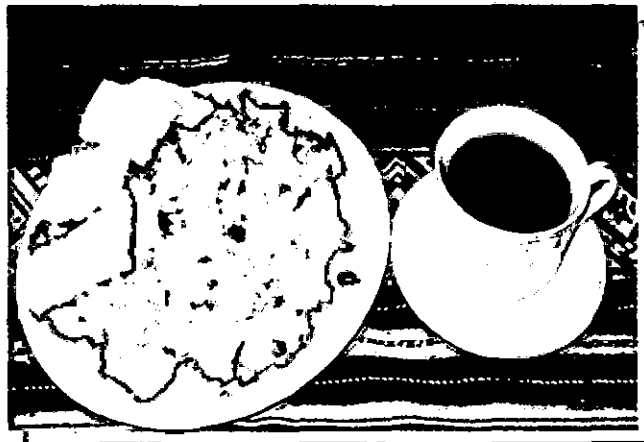
permite transportar diversos productos sobre sus hombros. Existen otras prendas que más bien son decorativas y utilitarias que se usan en el hogar como por ejemplo las vistosas jergas que cubren los asientos hechos de madera o adobe e incluso muebles. Las mantas son prendas que se utilizan para engrosar y adornar la cobija.

Indumentaria Canchaqueña: Rebozo: consiste en un manto.

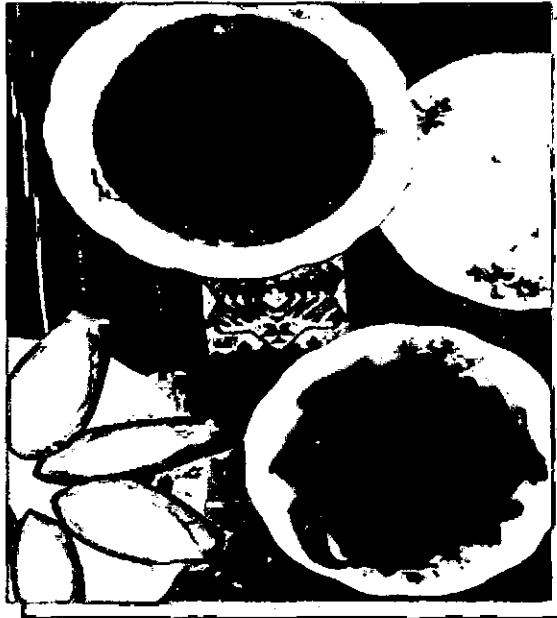
4.1.10.4 Gastronomía

a) Platos Típicos:

- **“Majote” o Majadito:** Es un plato preparado a base de plátano sancochado, el mismo que se tritura y se guisa con cebolla, tomate y ajo, una vez hecha la mezcla se le agrega chicharrones del chanco, luego se procede a servirlo bien caliente; se acostumbra también comerlo con un buen trozo de queso fresco, y una taza de café bien cargado.



- **Sopa de arveja con guineo:** Esta sopa es uno de las comidas representativas del Distrito de Canchaque, se prepara a base de alverja y plátano (guineo). El proceso empieza por cocinar la alverja, luego se agregan los plátanos o “guineos” rayados, los mismos que se lavan previamente con sal y limón para evitar se oxiden y el agua de la sopa adopte un color negro, seguidamente se le agrega un aderezo hecho con ajo, cebolla y tomate, finalmente se le pica culantro al gusto y se sirve. Se acostumbra acompañar este delicioso plato con una porción de arroz y alcaparras.



- **Sango:** Prepara a base de trigo tostado y molido, al cual se le hace un aderezo de cebolla con aceite y se le agrega un poco de agua caliente. Generalmente este plato se acompaña con queso fresco; otros platos típicos son el estofado de gallina, y las tortillas con queso. La mayoría de las comidas se acompaña con una taza del buen café Canchaqueño.
- **Mote con choncho:** Sacrificar un choncho es un acontecimiento casi festivo dentro de la familia, acto al cual concurren los amigos. El mote es infaltable y la mejor manera de acompañarlo es con choncho frito, sin embargo con chicharrones calientes hacen la combinación perfecta. Se acostumbra beber una copa de aguardiente de primera para que esta delicia no haga daño.
- **El Repe:** Es un potaje que reemplaza a la sopa, se prepara sancochado el guineo, luego se tritura y se le agrega agua hervida hasta que quede espeso, se pone a fuego lento agregando queso fresco desmenuzado. En una olla aparte se hace un aderezo con ajo, aceite, condimentos y sal al gusto. Al servir caliente, al espesado se le baña con aderezo.
- **Sancochado con Choncho:** Es una sopa cargada de ingredientes que se consume en el día de la “pela de Choncho”, su preparación consiste en sancochar carne de choncho, guineo “común” hecho trozos, yuca, papa, algunas arvejas verdes y ollucos, para darle mayor sabor se le agrega orégano y se sirve caliente.

- **Chanfaina:** Plato que se sirve después del sancochado de chanco, consiste en arroz graneado y un guisado preparado en cazuela de barro a base de vísceras sancochadas de Chanco sancochado (hígado, corazón y pulmón) papa sancochada, todo picado a cuadritos pequeños. Se sirve caliente y para asentar el chanco y no haga mal se bebe una copa generosa copa de aguardiente de caña propia del lugar.
- **Chivatos:** Es un tamal dulce preparado a base de guineo negro o colorado. Su preparación es como sigue: primero se muele grueso el guineo, luego se le presiona hasta extraerle la savia (de lo contrario sale pacto) seguidamente se vuelve a moler pero esta vez más fino con canela, clavo de olor y azúcar, a esta maza se le agrega manteca caliente de chanco batiendo hasta obtener una masa homogénea, luego a modo de tamal se envuelve en hoja verde de plátano y se pone a cocer por espacio de 30 ó 40 minutos. Se sirve acompañado de queso fresco.

b) Postres

- **Mazamorra de sambumba o calabaza:** Conocida en otras zonas como calabaza, preferentemente debe estar madura, es decir cuando la corteza esta dura, se coloca al calor de las brazas donde permanece cociéndose por un lapso de 5 o 6 horas, una vez que se ha cosido en su propia corteza, se extrae la pulpa, la misma que se mezcla con leche, harina de maíz, canela y clavo de olor. Se cocina a fuego lento hasta que los ingredientes estén debidamente cocidos. Es preferible degustarla cuando esta fría.
- **Mermelada de Chicope:** Una mermelada sabrosa es aquella que se prepara a base de “chicope”, una papaya silvestre que se produce en las zonas altas de Canchaque. Esta fruta además de poseer un sabor y aroma muy singular, tiene abundante pectina, propiedad que ayuda a su conservación. Igualmente se preparan mermeladas de naranja, limón, naranjilla, entre otras frutas propias de la zona. Resultan toda una delicia los higos en almíbar degustados con queso fresco.

c) Licores Tradicionales

- **El Rompope:** El rompope es uno de los licores representativos del Distrito de Canchaque, se acostumbra prepararlo cuando hay un acontecimiento especial. Se prepara a base de huevos, azúcar, aguardiente, canela, vainilla y algarrobina. Se baten las claras hasta punto de nieve, similar acción se hace con las yemas a las cuales se de agrega azúcar hasta que quede completamente diluida, finalmente se agrega las claras y el aguardiente. Si se le añade un poco de leche bien caliente

adopta el nombre de diamantina. Después de tomar el rompopo se acostumbra beber una copa de aguardiente, acto al cual se le llama “lavar el huevo”.

- **Macerados:** Los Canchaqueños son especialistas en la preparación de diversos licóres, siendo su predilección los macerados. Se preparan macerados de chicope, de higo, de almendro, de limón real, de naranja, de café, etc. Todos ellos elaborados con aguardiente de primera calidad extraído de los cañaverales propios de Canchaque.
- **El Guarapo:** Es el jugo que se extrae de la caña de azúcar que se puede tomar dulce o fermentado. Cuando el punto de fermentación excede está listo para extraer el aguardiente.

4.1.10.5 Infraestructura de riego.

El 50 % del área agrícola de Canchaque cuenta con infraestructura de riego revestida instalada en tierra, donde mayormente al agua se pierde debido a los procesos de filtración y el deficiente manejo del agua por parte de los regantes. Actualmente se tienen registrados 102 canales que agrupan a 3,476 usuarios, estos canales irrigan 5,412 hectáreas y en conjunto hacen un área revestida de canales de 263 kmts. El principal problema que afronta la infraestructura de riego es su vulnerabilidad frente a fuertes avenidas de agua en años copiosos, ello causa rupturas en las bocatomas y en los mismos canales.

El riego es administrado por los delegados de canales, los cuales distribuyen por turnos el agua a las parcelas, el mantenimiento y la limpieza de los canales lo realizan los usuarios mediante mingas.

4.1.10.6 Producción Ganadera

Últimamente este sector productivo se ha visto mejorada ya que el Ministerio de agricultura ha apoyado con reproductores a la Asociación de Ganaderos de Canchaque; asimismo, mediante el programa de inseminación artificial y apoyo con vacunas y alimentos balanceados. El sistema de crianza del ganado es semi estabulado, es decir el ganado es llevado y amarrado en las invernadas. Las pasturas predominantes en la zona son el pasto elefante y la Paja gateadora. La crianza de ganado es complementada con otras especies de animales que las familias destinan a la caja de ahorros familiar, tenemos que además de los vacunos en el distrito de Canchaque se desarrollan una cantidad considerable de caprinos, ovinos y porcinos.

La siguiente información es el reporte de la oficina agraria del Ministerio de Agricultura en Palambla, de acuerdo a la cual se reporta la siguiente cantidad de ganado en el distrito:

- Vacunos : 3,682
- Ovinos : 1,011
- Caprinos : 4,429
- Porcinos : 2,205

4.1.10.7 Explotación Minera Turmalina:

Asiento minero ubicado al este de la ciudad de Canchaque, actualmente de propiedad del Sr. Guido Del Castillo, se encuentra desde el año 1993 paralizado su explotación por el bajo precio del cobre en el mercado, principalmente mineral recuperado. Su cuerpo mineralizado está conformado por molibdenita, calcopirita, wulfranita cantidades menores de galena argentífera y otras partículas de turmalina, la reserva de mineral sería del orden de 450,000 TM en sus cinco niveles de galerías.

“transporte de roca minera”.



(Mina Turmalina)

Desde el inicio de su explotación en 1963, ha enfrentado serios problemas con autoridades y pobladores de la sub cuenca de Canchaque (río Puzmalca y otros afluentes menores) por alterar el ecosistema al contaminar las aguas con los relaves mineros que en época de lluvia con mayor incidencia y en época de verano, alcanzan los cauces de los riachuelos antes indicados al no contar con canchas de depósito y planta de tratamiento adecuados, para devolver la misma calidad de agua que recibe, además se desconoce el estudio de impacto ambiental.

a) **“Planta de tratamiento y socavón”(Mina Turmalina)**

El interés turístico del centro minero Turmalina se centra en las galerías de explotación a socavón con ascensores y corredores profundos, la planta de tratamiento de trituración de la roca, las instalaciones de flotamiento del mineral a base de reactivos (z-11), el secado del mineral el sistema de bombeo y evacuación del relave a las canchas y el laboratorio, Además desde la superficie se contempla un panorama amplio con la ciudad de Canchaque.

En estos momentos la actividad turística al interior de la mina no es posible por estar cerradas sus instalaciones.

4.1.10.8 Acontecimientos Importantes

Festividad a la Virgen del Carmen

Cada 29 de julio se celebra la festividad de la Santísima Virgen del Carmen , cuya celebración involucra la realización de actividades de carácter religioso deportivo , social y folclórico, es la festividad que convoca a los Canchaqueños que radican en diversas partes del Perú y del extranjero , quienes llegan a elevar sus plegarias a la virgen



Festividad a San Juan Bautista

Se celebra el 24 de junio, relacionada con el día del campesino , cuya celebración además de ser religiosa , está adornada de na serie de estampas folclóricas propias de la vida rural. La municipalidad rinde homenaje al hombre del campo a través de la ceremonia especial y desfile, con la participación de instituciones y organizaciones sociales, donde hay concurso de castillos de frutas y platos típicos



Semana Jubilar Villa Palambra

La segunda semana de noviembre está dedicada a celebrar la semana jubilar, fiesta que por la noche actividades religiosas, sociales, deportivas y culturales. Es una fiesta en la cual el pueblo eleva sus plegarias a la Santísima Virgen de Agua santa, Virgen María auxiliadora, virgen del Carmen, Santísima Cruz de Huayanay, San José Obrero y San Martin de Porres. convoca a los pobladores a divertirse con las mejores orquestas del Perú, y en el día se realizan



Aniversario de Canchaque:

Creado como Distrito el 5 de setiembre del año 1904, por lo que esta fecha es sinónimo de celebración y fervor cívico de todos los canchaqueños. Por las noches se da paso a las actuaciones y serenatas, mientras que en día suceden una serie de eventos culturales y cívico patrióticos, un almuerzo de confraternidad y la gran fiesta popular donde se divierte toda la población, marcan el fin de las actividades.



4.1.10.9 Sector Salud

En el distrito de Canchaque existen dos Comunidades Locales de Administración de Salud – CLAS.

CLAS Los Ranchos, ubicado en Los Ranchos, al cual pertenecen los establecimientos de salud de Cilia, Los Ranchos y San Francisco. En total a este CLAS pertenecen 16 profesionales, 8 de los cuales son mujeres; dentro del ámbito de este CLAS sólo se desempeña 1 médico, y predomina al igual que en el CLAS Canchaque la atención brindada mayormente por técnicos en enfermería.

CLAS Canchaque, pertenecen a esta comunidad, los establecimientos de salud de Canchaque, Coyona y Maraypampa. En el ámbito del CLAS Canchaque atienden en total 29 profesionales de la salud, 19 mujeres y 10 varones, la atención médica en este CLAS es brindada mayormente por técnicos en enfermería. El servicio especializado lo brindan 2 médicos.

4.1.10.10 SERVICIOS TURISTICOS

a) Hospedajes

Figura 34.4 Hospedajes de Canchaque

N hospedaje		Capacidad T		
Nombre	Dirección	Habitaciones	camas	Precio
Canchaque	Av Progreso N° 175-Sector Chalaco (Entrada a Canchaque)	15	20	100
"Cielito Express"	Calle San Martín N° 108 – Costado de la Plaza de Armas	12	18	50
"San José"	Calle: Calle 22 de agosto S/N. Frente a la Plaza de Armas.	12	20	45
"Don Félix"	Calle Grau N° 280 – Frente a la Plaza de Armas de Canchaque.	6	12	30
"La lupita"		10	10	25
"El Arriero"	Faique	10	12	35

Fuente: Elaboración Propia

b) Restaurantes

Figura 35.4 Restaurantes de Canchaque

N Restaurante		Capacidad T	
Nombre	Direccion	Mesas	Sillas
Los Peroles		15	60
La Piuranita	Jr. Chiclayo 143 - Frente a la Plaza de Armas de Canchaque	4	16
Cielito Express	Calle San Martin N 108- Costado de la Plaza de armas	20	80
San jose	Jr. 22 de Agosto N° 146 - Frente a la Plaza de Armas de Canchaque	6	24
Grace	Jr. 22 de Agosto N° 146 - Frente a la Plaza de Armas de Canchaque	5	20
La Esquina del Sabor	Calle Trujillo N° 200.	5	26
El Arriero	El Faique	8	32

Fuente: Elaboración Propia

c) Empresas de Transporte de Pasajeros

Figura: 36.4 Empresas de transporte Canchaque

Nombre de la Emp Transp	Direccion	N asientos	N Viajes	Psj
"Virgen de la Asunción"	Jr. Chiclayo 143 - Frente a la Plaza de Armas de Canchaque	54,52,34	8	12
"Turismo Express"	Calle San Martín N° 108 – Costado de la Plaza de Armas	47	3	10
"Civa"	Servicio de transporte de pasajeros Huancabamba – Canchaque – Piura y viceversa	42	2	15
"San Pedro y San Pablo"	Servicio de transporte de pasajeros huancabamba – Canchaque – Piura y viceversa	44	3	10

Fuente: Elaboración Propia

4.1.10.11 Agencias de viaje y turismo

Sierra Tours Perú

Servicios que presta: Ofrece servicio de venta de paquetes turísticos, organización de eventos, venta de videos turísticos, servicio de filmación y fotografía profesional, artesanía, licores, etc.
Telef. 968812607

Andanjo Tours se encuentra ubicado al noreste de la capital del Distrito Canchaque- Telef: 963 995 894

Aguitours Las Capullanas E.I.R.L. - Las Capullanas
Jr. Santa María Urb. Santa Isabel N° 296 Piura/Piura/Piura
Fono(073)31-1659
aguitourslascapullanas@hotmail.com

4.2 Matriz de evaluación de Factores Internos (EFI)

Para la realización de la MEFI se realizó una lista de factores internos claves : 4 fortalezas y 6 debilidades, según se muestran en la Figura 11.4 basada en el análisis realizado con anterioridad.

Para la evaluación de dichos factores, se asignó una ponderación a cada factor según su importancia: 0.0 (nada importante) y 1.0 (muy importante). Luego, se calificó cada factor interno indicando qué tan importante son para el distrito: 1 (debilidad importante), 2 (debilidad menor), 3 (fortaleza menor) y 4 (fortaleza importante).

Posteriormente, se determinó una puntuación ponderada y la puntuación total de la organización puede estar entre: 4.0 (posición interna fuerte) y 1.0 (posición interna débil).

Para este caso, la MEFI del sector turismo del distrito de Canchaque, se obtuvo un valor promedio de 2.65, lo cual significa que el sector cuenta con una posición interna **DÉBIL**. Asimismo, se identifica que la fortaleza 1: **Clima agradable, subtropical y de poca variabilidad durante todo el año** y la fortaleza 5 **tradiciones , costumbres y festividades religiosas** 2: pueden ser mejor aprovechadas a fin de posicionarse como un destino rural paisajístico , donde se puede encontrar productos turísticos de calidad y con aporte de toda la población. Asimismo, la fortaleza 3 : **Gente cálida y de espíritu hospitalario**, debe mantenerse.

Respecto a la debilidad 1: **Escasos servicios de calidad, alojamiento y transporte**, es esencial para que los turistas se sientan cómodos y vivan una experiencia diferente a la usual, sin embargo en el distrito no se cuenta con eficientes servicios. Sobre la debilidad 5: **Deficientes servicios básicos e Infraestructura donde se ubican los recursos atractivos turísticos** y debilidad 3: **limitada asignación presupuestal para el turismo en provincias por parte del gobierno regional**, son de suma importancia que se establezcan recursos para desarrollar infraestructura y estructura turística necesarios que requieren los visitantes para una visita satisfactoria, incluyendo la capacitación de los que trabajan directamente en contacto con el turista brindando algún tipo de servicio, referido en la debilidad

Figura: 37.4 Matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI)

FORTALEZAS	PESO	VALOR	PONDERACION
Clima agradable, subtropical y de poca variabilidad durante todo el año.	0.08	3	0.24
Existencia de diversas zonas que son aprovechadas para el turismo de aventura.	0.12	4	0.48
Gente cálida y de espíritu hospitalario	0.11	3	0.33
Existencia de instituciones privadas que fomentan la actividad turística:	0.09	3	0.27
Tradiciones, costumbres, Festividades religiosas.	0.1	3	0.30
Sub total	0.50		1.62
DEBILIDADES	PESO	VALOR	PONDERACION
Deficientes servicios básicos e infraestructura donde se ubican los recursos y atractivos turísticos.	0.13	1	0.13
Falta de señalización que oriente al turista hacia los atractivos turísticos	0.10	2	0.20
Limitado presupuesto para invertir en el mejoramiento e infraestructura turística,	0.09	2	0.18
Falta de centros de capacitación y gestión y difusión turística en los mercados nacionales	0.10	2	0.20
Debilitada identidad cultural en la zona.	0.08	1	0.08
Sub total	0.50		0.79
Total	1		2.41

Fuente: Elaboración Propia

4.3 Análisis competitivo: Modelo de las cinco fuerzas de Michael Porter

Para la realización de la planificación estratégica en el desarrollo de estrategias de diversas industrias han utilizado el modelo propuesto por Michel E. Porter. Este modelo holístico permite analizar cualquier industria en términos de rentabilidad a largo plazo, en donde se evalúan los objetivos y recursos en función a cinco fuerzas:

4.3.1. Rivalidad entre competidores existentes.

Como principales competidores del distrito de Canchaque, se seleccionaron y considerado a tres zonas turísticas como competidores directos puesto que poseen algunas características y ofertas turísticas similares que apunta al mismo mercado.

Huancabamba: muy atractiva turísticamente, y un paisaje natural sin igual; aquí la plaza de armas y en su centro la Samaritana en su pileta, el templo al Patrono del pueblo San Pedro, y su antiguo reloj -1845, muestran la generosidad de la naturaleza para con esta tierra, sus pobladores dedicados a la agricultura y ganadería, conocida por sus 14 lagunas, de diversos tamaños y formas, consideradas potentísimas desde el punto de vista mágico terapéutico. En ellas hacen los curanderos sus ritos para la práctica de la Medicina Tradicional.

Pacaipampa : considerado como el distrito más grande de Piura, caracterizado por su belleza natural y diversidad geográfica, formando paisajes espectaculares y sus paramos andinos que son los que protegen las fuentes de agua , uno de los mejores lugares turísticos se encuentra la laguna del rey inca, seguido de la laguna el Páramo y la laguna de la cruz.

También en el lugar se dan celebraciones patronales muy conocidas como virgen del carmen ; así como costumbres peculiares pelea de gallos y exhibición de artesanías , tejidos de exportación.

Su gente calida y servicial , con su gastronomía , las mas conocidas como carne de res con mote, sopa de trigo, estofado de gallina, roscones entre otros.

Chulucanas: Despues de un dia en Chulucanas para visitar talleres, galerias de cerámica, apreciar la ciudad desde los dos miradores naturales como el Ñañañique y el Ñacara. tenemos muchas zonas para practicarlo, cerca de Casanas tenemos por ejemplo un gran parque natural que hasta el momento no se le ha dado el valor que merece, hablamos de Cerro de Loros, un lugar hermoso que con el tratamiento adecuado, podría convertirse en una de las reservas naturales y destino turístico rural de gran importancia en nuestra región. Así como también se encuentra el Cerro Pilán, conocido por las historias de avistamientos y apariciones de objetos voladores no identificados (Ovnis), y conocidos mundialmente como UFO (Unidentified flying object), conocido también por que es un lugar donde existe un gran poder, para algunos misterioso. Un lugar donde en cada metro hay un enigma para descubrir.

4.3.2. Ingreso potencial de nuevos competidores.

Considerado como aquel lugar que dentro de poco pueden llegar a competir directamente con la localidad y restarle participación en el mercado con características muy similares a Canchaque , como es el Ayabaca se encuentra ubicada en las serranías piuranas, con su festividad de Santo Patrono Cautivo de Ayabaca, atrae a muchos fieles, quienes llegan de peregrinación, como también cuenta con recursos de petroglifos de Samanga, mina de Aypate, considerados como el grande complejo con características de la cultura Chavin,

Con su danza característica del lugar de Pacasito, sus exquisitos platos típicos : mote con chanco, jamon, bocadillo, sopa de trigo etc.

4.3.3. Poder de negociación con los consumidores.

Los compradores están representados por los visitantes de Canchaque y sus anexos, de los cuales se ha presentado un perfil según las encuestas realizadas en el presente documento.

4.3.4. Desarrollo potencial de productos sustitutos.

Los sustitutos están comprendidas por aquellas actividades que realizan los visitantes potenciales en sus tiempos de ocio y en sus lugares habituales que no están referidas al turismo, como visitas a museos, ir al cine, al teatro, conciertos entre otros.

4.3.5. Poder de negociación de los proveedores.

Los proveedores son las empresas de alojamiento, restaurantes, transporte público y todo servicio relacionado directa o indirectamente a la actividad turística.

Respecto a las instituciones, el Estado es el gran proveedor del distrito de Canchaque: Mincetur, el Gobierno Regional de Piura y la DIRCETUR, la Municipalidad de Canchaque, entre otras, proveen el marco legal y económicos para el desarrollo turístico.

4.4 Matriz de Perfil Competitivo (MPC)

La Matriz de Perfil Competitivo (MPC) será utilizado para identificar a los principales competidores del distrito de Canchaque, que cuentan con un posicionamiento turístico, así como a sus fortalezas y debilidades principales en relación a su actividad turística. El tratamiento de la Matriz es el mismo que la matriz EFE; sin embargo, los factores de críticos de éxito en una MPC incluye factores internos como externos y califica a las fortalezas y debilidades.

La Provincia de Ayabaca, es la que cuenta con el mayor puntaje de 2.91, debido a la trayectoria como destino turístico y la gran acogida devota al Patrono señor Cautivo de Ayabaca, . En segundo lugar, se encuentra Huancabamba con 2.85, por ser muy conocido por su atractivo turístico místico laguna de las Huaringas . En tercer lugar se ubica a nuestro distrito en estudio Canchaque con un puntaje de 2.74 dado que carece de

infraestructura turística adecuada, inexistentes estrategias de marketing, y . Por último, a Pacaipampa contó con un puntaje de 2.67, debido a que son muy pocas las personas que lo conoce como sitio Turístico.

Figura 38.4 Matriz del perfil competitivo

		Canchaque		Ayabaca		Huancabamba		Pacaipampa	
Factores clave de éxito	peso	Valor	ponderación	valor	Ponderación	valor	Ponderación	valor	Ponderación
Atractivos Turísticos	0.18	4	0.72	3	0.54	2	0.36	2	0.36
Infraestructura Turística	0.17	2	0.34	4	0.68	3	0.51	3	0.51
Marketing	0.15	2	0.3	3	0.45	4	0.6	2	0.3
Accesibilidad y conectividad de atractivos	0.14	3	0.42	2	0.28	3	0.42	3	0.42
Seguridad Ciudadana	0.12	3	0.36	3	0.36	3	0.36	3	0.36
Atención al visitante	0.12	3	0.36	2	0.24	3	0.36	3	0.36
Precios	0.12	2	0.24	3	0.36	2	0.24	3	0.36
Total	1		2.74		2.91		2.85		2.67

Fuente: Elaboración Propia

4.5 Análisis del Ambiente Externo

Con la finalidad de determinar las oportunidades y amenazas con las que cuenta el distrito se realizó una auditoría externa, para de esta forma elaborar estrategias que le permitan a la empresa aprovechar las oportunidades al máximo y reducir en la medida de lo posible el impacto de las amenazas, se elaboró la matriz de evaluación de factores externos, para conocer el posicionamiento de la empresa de acuerdo a su ambiente externo.

4.6 Matriz de evaluación de Factores Externos (EFE)

Adaptado de Fred R. David, Conceptos de la administración estratégica, 11va ed., Prentice Education, 2008. pp. 111.

Para la realización de la MEFE se realizó una lista de factores externos claves: oportunidades y amenazas, según se muestran en la Tabla 34.4, resultado del análisis presentado en los capítulos anteriores.

Para la evaluación de dichos factores, se asignó una ponderación a cada factor según su importancia: 1 (respuesta deficiente) y 4 (respuesta superior). Posteriormente, se asignó una puntuación ponderada y la puntuación total de la organización puede estar entre 4.0 (respuesta excelente ante las oportunidades y amenazas) y 1.0 (respuesta pésima ante oportunidades y amenazas).

Para este caso, la MEFE del sector turismo del distrito de Canchaque obtuvo un valor de 2.45, lo cual significa que el sector turismo brinda una respuesta **PROMEDIO** frente a los factores externos que influyen positiva y negativamente en su actividad.

Asimismo, se identificó que la oportunidad 1 : **Existencia medios de comunicación como televisión , radio, internet**, actualmente no está siendo bien aprovechada, ya que el distrito de Canchaque podría darse a conocer a través de las redes sociales y páginas web a fin de captar mayores visitantes. Al igual que la oportunidad 3: **Existencia de instituciones que brindan capacitación turística como DIRCETUR, MINCETUR, PROMPERU** , se podrían gestionar a través de la Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo la generación de proyectos de desarrollo turístico sostenible. La oportunidad 4: **Política Nacional favorable para el desarrollo turístico**, se están desaprovechando, dado que el distrito no cuenta con un plan de promoción turística en medios de comunicación ni con un plan de captación de turistas potenciales y agencias de viaje que informe sobre los atractivos que puede encontrar y las actividades que puede realizar en el distrito.

Respecto a las amenazas, La amenaza 4: **Escasa conciencia turística y cultural de protección y conservación de los recursos turísticos por parte de los turistas**, está referida a la acumulación de basura que dejan los turistas luego de su visita a las cataratas, en las zonas de camping y a lo largo del camino. En el distrito de Canchaque , se han desarrollado algunas iniciativas aisladas como la implementación de tachos de basura diferenciados para el reciclaje, letreros y avisos sobre el cuidado del medio ambiente, así como el cuidado de los recursos turísticos; sin embargo se considera que todas estas iniciativas deben partir de un plan estructurado donde se logre captar la atención del visitante a fin de involucrarlo directamente en el cuidado de los recursos dado los beneficios que estos generan. La quinta amenaza, **Desastres naturales que produce el**

fenómeno del niño problema mundial que nos aqueja , la cual provocaría que esta zona por ser rural se destruya y por ende no permita la visita de turistas Matriz de evaluación de actores externos del sector turismo del distrito de Canchaque.

Tabla 38.4 : Matriz de evaluación de actores externos del sector turismo (EFE)

FACTORES EXTERNOS CLAVES	PESO	VALOR	PONDERACIÓN
OPORTUNIDADES			
Existencia de medios de comunicación.	0.08	3	0.24
Creciente interés de científicos y profesionales en medicina tradicional y curanderismo.	0.09	3	0.27
Instituciones que brindan capacitación turística (DIRCETUR)	0.11	4	0.44
Política nacional favorable para el desarrollo turístico	0.11	3	0.33
Crecimiento económico del país y cambios de política con inclusión social de zonas menos favorecidas	0.12	3	0.36
SUB TOTAL	0.50		1.64
AMENAZAS	PESO	VALOR	PONDERACIÓN
Falta de espacios de concertación entre autoridades distritales, instituciones y empresarios	0.11	2	0.22
Escasa conciencia turística y cultural de protección y conservación de los recursos turísticos por parte de los turistas	0.10	2	0.20
Déficit de cifras estadísticas en turismo	0.07	1	0.07
Emigración juvenil	0.10	2	0.20
Desastres naturales que produce la presencia del Fenómeno del niño.	0.12	1	0.12
Sub total	0.50		0.81
Total	1		2.45

Fuente: Elaboración Propia

Nota: Los valores de las calificaciones son las siguientes: 4 = respuesta es superior, 3 = respuesta mayor al promedio, 2 = respuesta promedio, 1 = respuesta deficiente


4.7 Matriz Interna-Externa (MIE)

La Matriz Interna-Externa se relaciona directamente con los resultados ponderados de la matriz EFI en el eje *x* y la matriz EFE en el eje *y*. La matriz IE cuenta con nueve cuadrantes, que se divide en tres regiones principales que tienen diversas implicancias en la estrategia.

Para el estudio en Canchaque, se ha desarrollado una Matriz IE en base a los recursos turísticos que permitan formular estrategias y asignar con mayor eficiencia sus recursos entre las divisiones.

A partir del análisis realizado, el distrito de Canchaque se ubicaría dentro del cuadrante la cual le corresponde una alternativa de *mantener y conservar* los productos y mercados existentes a través de estrategias de la **penetración de mercados y el desarrollo de productos**.

Figura 39.4 : Matriz Interna-Externa para el Distrito de Canchaque

	Fuerte 3 a 4	Promedio 2.0 a 2.99	Débil 1.0 a 1.99
Alta 3 a 4	I Crecer y edificar	II Crecer y edificar	III Mantener y conservar
Media 2,0 a 2.9	IV Crecer y edificar	V  Mantener y conservar	VI Cosechar o desechar
Baja 1,0 a 1,99	VII Mantener y conservar	VIII Cosechar o desechar	IX Cosechar o desechar
	Divisiones	Puntuaciones EFI	Puntuaciones EFE
	Distrito Canchaque	2. 41	2.45

Fuente: Elaboración Propia

4.8 DIAGNÓSTICO FODA

Se procede a realizar una matriz FODA sobre la base del estudio situacional anterior

Figura 40.4: Matriz FODA

MATRIZ FODA	Fortalezas	Debilidades
	1 Clima agradable, subtropical y de poca variabilidad durante todo el año.	1 Deficientes servicios básicos e infraestructura donde se ubican los recursos y atractivos turísticos.
	2 Existencia de diversas zonas que son aprovechadas para el turismo de aventura.	2 Falta de señalización que oriente al turista hacia los atractivos turísticos
	3 Gente cálida y de espíritu hospitalario	3 Limitado presupuesto para invertir en el mejoramiento e infraestructura turística.
	4 Existencia de instituciones que fomentan la actividad turística:	4 Falta de centros de capacitación y gestión y difusión turística en los mercados nacionales
	5 Tradiciones, costumbres religiosas.	5 Debilitada identidad cultural en la zona
Oportunidades	ESTRATEGIA FO	ESTRATEGIA DO
1 Creciente uso de medios de comunicación , para brindar información turística		
2 Creciente interés de científicos y profesionales en medicina tradicional y curanderismo.		D2;O1,O4 Desarrollar un Plan de marketing turístico del distrito
3 Instituciones que brindan capacitación turística (DIRCETUR)	F4:O3,O4 Promover buenas prácticas de emprendimiento y desarrollo	D1,D4 : O3 Generar atractivos y productos turísticos diferenciados que promueven la competitividad y sostenibilidad
4 Política nacional favorable para el desarrollo turístico	F2, F3; O4 Posicionar al distrito como un zona rural ideal, ideal para salir de la rutina .	D3: O5 Mejorar y ampliar la planta turística para satisfacer la demanda creciente
5 Crecimiento económico del país y cambios de política con inclusión social de zonas menos favorecidas		D3:O4 Promover la compra de productos locales para activar el comercio interno

AMENAZAS	ESTRATEGIA FA	ESTRATEGIA DA
1 Falta de espacios de concertación entre autoridades distritales, instituciones y empresarios	F4; A1 Desarrollar proyectos públicos y/o privados de acondicionamiento de los recursos turísticos.	
2 Escasa conciencia turística y cultural de protección y conservación de los recursos turísticos por parte de los turistas		D4:A2 Sensibilizar a pobladores y grupos de interés a fin de convertirlos en agentes educadores de conciencia turística.
3 Déficit de cifras estadísticas en turismo		D1:A3 Elaborar estudio de la oferta y la demanda para identificar necesidades y expectativas de potenciales y reales
4 Emigración juvenil		D3,D4 ; A4 Desarrollar Planes de capacitación en gestión microempresarial
5 Desastres naturales que produce la presencia del Fenómeno del niño.		

4.9 IDENTIFICACIÓN DEL PLAN ESTRATÉGICO TURÍSTICO

4.9.1 Visión

Ser un destino turístico ideal para caminatas y visita de cataratas para los fines de semana, reconocido por su actividad turística sostenible, con participación activa de la comunidad y atractivo para visitantes responsables con su entorno.

4.9.2 Misión

Brindar una experiencia turística de calidad en el ámbito del turismo rural, de naturaleza y de aventura, con una gestión eficiente y planificada, promoviendo el desarrollo turístico sostenible en beneficio del visitante y de la comunidad residente.

4.9.3 Valores

- ❖ Equidad de oportunidades.
- ❖ Inclusión social de menos favorecidos.
- ❖ Protección y conservación del patrimonio y del ambiente natural.
- ❖ Viabilidad de proyectos.
- ❖ Respeto y responsabilidad ante la sociedad y el medio ambiente.
- ❖ Vocación de servicio para con el visitante.

4.9.4 Políticas

Tomando en consideración las políticas del Pentur y del Pertur , se plantea las siguientes políticas para el Desarrollo Turístico Sostenible y anexos bajo un modelo de política de Desarrollo Local:

- ❖ Turismo Sostenible con desarrollo económico, participación ciudadana y responsabilidad ambiental.
- ❖ Puesta en valor de los recursos turísticos, posicionándolos como el conjunto turístico principal en la zona este.
- ❖ Administración pública y privada turística eficiente y fortalecida con proyección de trabajo sostenido, con participación de la sociedad civil.
- ❖ Buscar la experiencia turística de calidad con concientización de los visitantes para con la localidad y sus atractivos.
- ❖ Incremento sostenido de la cantidad de turistas y el gasto en la localidad , por consiguiente asegurar una redistribución adecuada de los recursos.
- ❖ Fortalecer la capacidad y competencia técnica productiva agropecuario e semi-industrial, y de emprendedores relacionados al turismo directa e indirectamente.

4.9.5 Ejes Estratégicos

- ❖ Desarrollo Turístico Sostenible.
- ❖ Producto turístico de calidad.
- ❖ Experiencia turística de calidad.

4.9.6 Objetivos Estratégicos Generales

Los Objetivos a largo plazo que se desprenden luego de realizado el análisis situacional al distrito Canchaque son:

- Objetivo de largo Plazo 1: Posicionar a Canchaque como destino turístico para aquellos que buscan salir de la rutina a zonas rurales los fines de semana.
- Objetivo de largo Plazo 2: Mejorar y ampliar la planta turística con fin de contar con mayor capacidad de satisfacer con calidad las necesidades de la demanda.
- Objetivo de largo Plazo 3: Generar productos turísticos diferenciados para aprovechar acciones del Estado que vienen contribuyendo a la generación de competitividad del sector privado de turismo.

4.9.7 Objetivos Estratégicos Específicos

Los objetivos específicos o de corto plazo servirán de directrices para la acción debido a que canalizan los esfuerzos y actividades del distrito de Canchaque, que permitan lograr los objetivos de largo plazo.

4.9.8 Programas del Plan

Dentro de la formulación del Plan Estratégico Turístico que fomente el desarrollo sostenible de Canchaque, se ha establecido los siguientes programas con sus objetivos específicos y actividades a desarrollar:

Figura 41.4 Programas del plan estratégico

PROGRAMA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	META	RESPONSABLE	ACCIONES A DESARROLLAR
Planificación y Gestión turística local.	Posicionar a la localidad como un zona rural ideal para salir de la rutina los fines de semana y practicar turismo de naturaleza y aventura	Incremento de turistas por mes	10%	Operadores turísticos	Desarrollo de herramientas de mercadeo. Gestión de circuitos o rutas turísticas características del distrito.
	Sensibilizar a pobladores y grupos de interés a fin de convertirlos en agentes educadores de conciencia turística.	Nivel de participación de los pobladores	2 horas de capacitación mensual	Autoridades Municipales Operadores turísticos	Crear un programa de talleres de sensibilización de los pobladores locales. Crear un programa de talleres de sensibilización de los grupos de interés. Programas de motivación integral Promover actividades orientadas a formar la cultura organizacional Implementar sistemas que midan el desempeño de personal en cada servicio ofrecido.
	Elaborar estudio de la oferta y la demanda para identificar necesidades y expectativas de potenciales y reales.	N de documento de estudio de oferta y demanda	1 documento	Consultor externo	Evaluación de la oferta turística del distrito Evaluación de la demanda real y potencial del distrito.
Territorio y Destino	Desarrollar proyectos públicos y/o privados de acondicionamiento de los	N de proyectos	5 al año	Consultor externo	Desarrollo de la habilitación turística sostenible del distrito (zona de camping, zona de

	recursos turísticos.				alimentos, miradores, zona de venta de productos).
Producto	Generar productos turísticos diferenciados que promueven la competitividad y sostenibilidad.	Número de productos turísticos	2 al año	Autoridades Municipales	Diseño de itinerarios competitivos con elementos de sostenibilidad. Desarrollo de circuitos de agroturismo, ecoturismo, turismo vivencial. Desarrollo de marca del distrito
	Desarrollar planes de capacitación en gestión microempresarial	Nº de planes de capacitaciones	10 planes	Autoridades Municipales	Capacitación de empresas del rubro gastronómico y hospedaje. Capacitación de técnicas de conducción turística. Contar con personal capacitado para monitorear la ejecución del servicio y si se están cumpliendo con los estándares de calidad propuestos.
Promoción, Comunicación y Comercialización.	Desarrollar un Plan de promoción turístico del distrito.	Nº de documento de promoción	1 documento	Autoridades Municipales	Elaboración de material publicitario (Página web, redes sociales, video promocional,

		turístico				folletos, trípticos, afiches, bouchers)
--	--	-----------	--	--	--	--

Fuente: Elaboración propia

4.9.9 DESARROLLO DE ALGUNAS ACCIONES A DESARROLLAR

1.- Capacitación a entes actividad turística

a) Restaurantes:

Los restaurantes de la localidad de Canchaque en su mayor parte carecen de la debida capacitación para ofrecer un eficiente servicio. Por lo que se puede determinar que:

- ❖ Al ingresar a un restaurante no existe definida una carta de menú.
- ❖ El personal que prepara los alimentos carece de la debida indumentaria y medidas higiénicas.
- ❖ El área de cocina no está debidamente implementada con los accesorios e instrumentos necesario

- ❖ No se prepara comida típica de la zona.
- ❖ El ambiente comedor no está debidamente decorado.
- ❖ Los servicios higiénicos no están debidamente acondicionados.
- ❖ No hay una buena atención al cliente.
- ❖ No cuentan con la autorización del Ministerio de salud ni la licencia de funcionamiento.
- ❖ Otros.

Taller de Capacitación:

Resulta prioritario realizar jornadas de capacitación orientadas a preparar a las personas que laboran en los restaurantes a fin de que ofrezcan un excelente servicio:

- ❖ Conservación de los alimentos
- ❖ Técnicas de sanitarias en la preparación de alimentos
- ❖ Técnicas de Atención del Cliente
- ❖ Incorporación de platos típicos a la carta menú
- ❖ Elaboración de cartas menú
- ❖ Decoración del ambiente
- ❖ Otros.

b) Hospedajes:

- Los hospedajes de la localidad de Canchaque en su mayoría carecen de las condiciones necesarias, por lo que se puede determinar:
- No existen las medidas sanitarias propias de un establecimiento de esta naturaleza.
- Carecen de la debida ambientación para hacer un lugar de reposo placentero.
- El personal que atiende no pone en práctica ninguna técnica de atención al cliente.
- Aún no están debidamente formalizados.
- No están registrados en la Dirección Regional de Industria y Turismo.
- No cuentan con la autorización del Ministerio de salud ni licencia de funcionamiento.
- Otros

Taller de Capacitación:

Resulta prioritario realizar jornadas de capacitación orientadas a preparar a las personas que laboran en los hospedajes a fin de que ofrezcan un buen servicio, cuyo contenido debe ser el siguiente:

- Medidas sanitarias en el establecimiento.
- Decoración del ambiente
- Técnicas de Atención del Cliente
- Formalización.
- Otros.

Empresas de Transporte de Pasajeros:

- Normatividad para el transporte de pasajeros
- Seguridad en el transporte de pasajeros
- Conocimiento de los recursos turísticos
- Otros.

2. Señalización de los Lugares Turísticos

A pesar de que Canchaque es una localidad pequeña, las personas que ingresan desconocen las rutas y direcciones de los lugares turísticos ocasionándoles problemas en el aprovechamiento del tiempo que disponen, por lo que es necesario instalar la respectiva señalización hacia todos los lugares turísticos, por cuanto surge la respectiva señalización básica de los diferentes lugares turísticos.

- Señalización hacia Los Peroles de Mishahuaca.
- Señalización hacia Los Peroles de Agua Blanca.
- Señalización hacia el Cerro Mirador Huayanay.
- Señalización de los Petroglifos de Pampasminas.
- Señalización hacia la Catarata de Chorro Blanco.
- Señalización de los miradores de Canchaque.
- Señalización de otros lugares del interior de la ciudad.

3.- Material Promocional

No existe material que difunda y promocióne el potencial turístico con que cuenta el Distrito de Canchaque, por cuanto urge implementar esta deficiencia a través de los siguientes instrumentos informativos.

- Implementación de la Oficina de Información Turística
- Trípticos Informativos promocionales.
- Afiches Informativos promocionales.
- letreros informativos promocionales.
- Postales Turísticas promocionales
- Video documental promocional
- Campaña Informativa audiovisual (radio y tv)

4.- Limpieza pública:

Al iniciar un proceso de desarrollo turístico es necesario asegurar que los servicios básicos estén debidamente implementados, especialmente los de limpieza pública,

debido a que hay que fomentar en la población una cultura de limpieza y orden, por cuanto es necesario que se implementen los siguientes instrumentos de limpieza:

- Recolectores de basura pequeños en los puntos estratégicos.
- Recolectores de basura grandes en los puntos estratégicos.
- Campaña masiva de capacitación a la población (Colegios, institutos, instituciones)
- Erradicación de los baños públicos no administrados, y la instalación de una batería de servicios higiénicos debidamente administrados para su conservación y mantenimiento.

5. Material de Promoción:

a. Material Gráfico:

- **Trípticos Informativos:** Elaboración de 5 millares de trípticos, de 40 cm ancho por 60 cm de largo, full color, hechos en papel couché de 130 gr con barnizado UV.
- **Afiches:** Se propone la elaboración 5 millares de afiches de 80 centímetros de largo por 60 cm de ancho, full color, hechos en papel couché de 130 gr. con barnizado UV.
- **Almanaques Turísticos:** Se propone la elaboración de 3 millares de almanaques turísticos para ser distribuido en la población local e instituciones locales y de la región.
- **Paneles de Información Turística:** Se propone la elaboración de 5 paneles publicitarios con contenido turístico para ser instalados en los siguientes puntos:
 1. Ingreso a la localidad de Canchaque
 2. Salida de la ciudad de Piura rumbo a Canchaque - Huancabamba
 3. Ingreso a la ciudad de Piura en la ruta Sullana Piura.
 4. Ingreso a la ciudad de Piura en la ruta Chiclayo Piura.
 5. Instalaciones del Gobierno Regional de Piura
- **Postales:** Se propone la elaboración de 5 millares de postales turísticas impresas en papel cartulina, full color con barnizado UV.

6. Material Audiovisual:

El material de difusión y promoción turística se difundirá a nivel local, regional y nacional, aprovechando diversos medios como la radio, la televisión, periódico, internet ; además

aprovechar a las empresas de transporte de pasajeros, agencias de viajes y turismo, restaurantes, hoteles, universidades, institutos superiores, instituciones educativas, instituciones públicas y privadas, etc., quienes a través del servicio que prestan pueden difundir dicho material. Para lo cual se propone la elaboración del siguiente material:

- **Spots de radio:** Se elaborarán 20 spot de radio sobre todos los lugares turísticos que se va a promover.
- **Conciencia Turística:** Se elaborarán 10 spot turísticos sobre conciencia turística, los mismos que tienen por finalidad crear conciencia turística en la población y fortalecer la identidad cultural, especialmente en los alumnos. Asimismo se trabajará una serie de talleres con las instituciones educativas de la localidad de Canchaque a fin de implementar los Comités de Turismo y capacitarlos como guías de turismo.
- **Spot de Televisión:** Se elaborará 01 spot de televisión para ser difundido en la televisión local y regional.
- **Documental de Video:** Se elaborará un documental de video con una duración de 30 minutos en el cual se mostrará el potencial turístico existente
- **Página web:** Todo el paquete promocional turístico de Canchaque será difundido en la Página Web de la Municipalidad Distrital de Canchaque, como también al momento de ingresar a sitios turísticos de Piura.

7.- Agencia de Viajes Turísticos:

- **Creación de una agencia de viajes:** Se promoverá la creación de una agencia de viajes turísticos, que tendrá carácter de empresa privada, a través de la cual se venderán los paquetes turísticos de Canchaque, además de ser los responsables de guiar a los grupos de turistas, por cuanto podrán utilizar algunos materiales de promoción de la Municipalidad.

Implementación de la Oficina de Información Turística

- Es prioritario la implementación de la Oficina de Información Turística, la misma que tendrá las siguientes funciones:
- Brindar información a los turistas que ingresen a Canchaque
- Llevar un registro de las personas que ingresan a nuestra localidad.
- Establecer contacto con otras agencias de viajes e instituciones para la promoción de los recursos turísticos de Canchaque.
- Articular acciones con otras instituciones para fomentar el turismo en Canchaque.

4.9.9.1 Estrategias para la promoción turística

Actividades Internas:

- **Realizar jornadas educativas para formar Conciencia Turística en la población:** Se desarrollará un Programa Comunicacional a través de los medios de comunicación local orientado a formar conciencia turística en la población, trabajo que igualmente deberá desarrollarse con las Instituciones Educativas que resulten involucradas.
- **Promover Talleres de capacitación con los responsables de los servicios turísticos.** Es vital que quienes presten servicios turísticos en la localidad de Canchaque (hoteles, restaurantes, empresas de transporte, etc.) estén debidamente capacitados con el fin de que presten un servicio de calidad. Para este fin debe realizarse acciones a través de la Dirección regional de Industria y Turismo y otros entes comprometidos con el sector.
- **Impulsar acciones en pro del turismo y el medio ambiente con las diferentes Instituciones Educativas del medio local.** El Gobierno local debe desarrollar tareas con las Instituciones educativas orientadas a difundir contenidos relacionados con el turismo y el medio ambiente. Resulta vital que los estudiantes desarrollen una cultura a favor del medio ambiente y por ende del turismo de su localidad, y sean ellos quienes compartan estos aprendizajes en sus respectivos hogares. Realizar excursiones a los diversos lugares turísticos de nuestro medio.
- **Implementar la señalización de los lugares turísticos:** La señalización resulta vital en la promoción del turismo, esto le permitirá al visitante poder visitar un lugar sin temor a perderse y aprovechar adecuadamente el tiempo disponible, por cuanto la señalización deberá hacerse utilizando ciertos recursos de la zona para su anclaje.
- **Mantenimiento de los Lugares turísticos:** Se debe desarrollar un programa de mantenimiento de los lugares turísticos con la finalidad de mantenerlos operativos todo el año. Este trabajo implica el mantenimiento de los caminos de acceso, limpieza de los propios lugares turísticos, etc.
- **Realizar eventos de promoción que permitan conocer los diversos recursos artesanales del Distrito de Canchaque:** Periódicamente se realizarán eventos promocionales que contribuyan a vender la imagen turística del Distrito de Canchaque, como por ejemplo: ferias de exposición y ventas de productos de la zona, campeonatos deportivos, actividades culturales y artísticas.
- **Creación de una página Web con contenido turístico:** la misma que deberá contener información relacionada con la actividad turística.

- **Implementación de material promocional:** Es necesario el diseño y la impresión de material promocional como afiches, trípticos, postales, videos, etc. los mismos que serán empleados en la promoción de la oferta turística del Distrito de Canchaque.

Actividades externas:

- **Establecer relación permanente con Operadores y Agencia de Viajes Turísticos del ámbito regional y nacional:** Es necesario trabajar con operadores y agencias de viajes turísticos de la ciudad de Piura con la finalidad de poder vender la imagen de Canchaque a través de la oferta de los paquetes turísticos, sin dejar de lado las agencias de viajes turísticos que se hayan formalizado en el medio local. Anexo: Agencias de Viaje Turísticas de Piura.

Realizar city tours

Circuito N° 1.

- Visita al templo de nuestra ciudad.
- Apreciar la ciudad desde el mirador.
- Sesión fotográfica en el puente colgante.
- Caminata siguiendo la ruta del Puente de Los Suspiros
- Visita a la planta de procesamiento de azúcar orgánica y destilación de aguardiente.
- Visita de la parcela agroecológica de la familia Arrieta para conocer algunas actividades artesanales: ordeña de vacas, elaboración y degustación del queso, procesamiento de abonos orgánicos y paseo por la parcela agroecológica.
- Almuerzo en el domicilio de la familia Arrieta con comida típica de Canchaque.
- Visita a los peroles de Mishahuaca.
- Retorno a la ciudad para conocer el proceso de tostado y degustación del café.
- Realizar actividades de diversión. (fogata, visita a la discoteca, noche en el mirador, realizar campamentos, etc).

Circuito N° 2.

- Visita a la Catarata de Chorro Blanco.
- Conocimiento de Plantas medicinales, ornamentales, madereras de la zona
- Conocimiento de animales propios de la zona.
- Ingreso a la Catarata Chorro Blanco.
- Sesión de fotográfica.
- Almuerzo campestre.
- Retorno a la localidad de Canchaque.

- Visita a la localidad de Palambla: Sesión fotográfica y degustación de dulces y licores propios de la zona.
- Caminata hacia el Cerro Huayanay para apreciar el atardecer.
- Retorno a la ciudad.
- Realizar actividades de diversión. (fogata, visita a la discoteca, noche en el mirador, realizar campamentos, etc).

Circuito N° 3.

- Visita a Los Peroles de Agua Blanca.
- Sesión fotográfica en los Peroles de Agua Blanca
- Almuerzo campestre.
- Visita a los Petroglifos de Pampaminas.
- Retorno a Canchaque
- Retorno a la ciudad de Piura.

V. CONCLUSIONES

1.- El turismo en nuestro país se encuentra en crecimiento, para ello se hace necesario implementar las condiciones básicas y complementarias que permitan brindar una experiencia turística de calidad a los visitantes de nuestros atractivos.

2.- El distrito de Canchaque, ubicado en la provincia de Huancabamba, cuentan con recursos naturales, de interés turístico con visitas de turistas y excursionistas procedentes en un 50.8% de la Región Piura , con edades menores de 30 años, El monto que mayormente destinan los turistas para gastar en su viaje a Canchaque es entre 500 a 999 soles. Ello constituye una oportunidad de ingreso para Canchaque debido a los que visitaron por primera vez 75.2%, calificaron su visita como Buena con un 54.5 % .

3.- El mayor motivo por el cual los turistas visitan Canchaque, es por su Naturaleza y clima (51,6%)y por sus atractivos turísticos (31.7%). Lo cual indica que, hay que darle mucha importancia a la conservación y protección de los recursos naturales del mal uso de algunos turistas, por otro lado, el 31.3% acampan. Para lo cual se debe habilitar mejor las zonas de camping, así como también prestar servicios de alquiler de equipos para acampar.

4.- En cuanto a los resultados de la encuesta a los pobladores muestra un gran problema , debido al gran desconocimiento que tiene la población sobre los beneficios del turismo; sólo el 23.3%, refiere haber escuchado algo de dichos beneficios, asimismo la actitud que asumirían frente a los turistas con un 70% se mostrarían indiferente, lo que nos indica que necesitamos una propuesta de mejora.

5.- La importancia de un Plan Estratégico Turístico para el distrito de Canchaque, basado en las expectativas de los visitantes del lugar y las necesidades de la población, debe ser considerada una herramienta de gestión para la toma de decisiones a cargo de sus autoridades; además, permitiría orientar los recursos disponibles al cumplimiento de objetivos estratégicos, a medir el desempeño y a realizar acciones correctivas con la finalidad de fomentar el Desarrollo Turístico Sostenible de la localidad.

6.- La actividad turística de Canchaque cuenta con una respuesta PROMEDIO frente a factores externos que impactan en la comunidad.

7.- Según la evaluación interna de Canchaque indica que la respuesta del distrito ante la actividad turística aún es DÉBIL.

8.- Entre los destinos competidores de Canchaque, por ser destinos similares, Ayabaca, cuenta con mayor grado de competitividad, seguido se encuentra Huancabamba y por último, a Pacaipampa.

VI. RECOMENDACIONES

- 1.-El distrito de Canchaque, debería generar vínculos con las universidades con especialidad de Turismo para el levantamiento de información necesaria para alimentar el Plan Estratégico Turístico.
2. Se recomienda llevar un mejor control del ingreso de visitantes al distrito de Canchaque, ya que en la actualidad carecen de algún punto de registro.
3. Los proyectos de habilitación turística deben contemplar la creación de paneles interpretativos sobre la naturaleza que abunda en Canchaque, y sus anexos, así como zonas de descanso, puntos de agua en las rutas de larga caminata. Además de zonas de camping mejor acondicionadas, tachos de basura y servicios higiénicos adecuados y mejor señalización amigable con el escenario paisajístico.
4. Se recomienda trabajar directamente con la población algunos talleres de integración comunal que les permita de crear proyectos turísticos que se ajusten a su realidad y necesidades. Asimismo, sensibilizar a la población con la importancia del turismo en su localidad y en su calidad de vida.
5. Se debe sensibilizar a los turistas en la protección y conservación de nuestros paisajes naturales, haciéndoles entender que su visita es un aporte al desarrollo de la comunidad.
6. Los servicios turísticos de Canchaque son deficientes, por lo que se deben mejorar y crear mayores servicios de hospedaje y sobre todo de restauración.
7. La zona de Canchaque es agrícola, sin embargo, son pocos los visitantes que toman conocimiento de ello, por lo tanto, se recomienda una mejor comunicación sobre lo que puede un visitante encontrar y comprar en el distrito
- 8.- Se deben crear fuentes de financiamiento en coordinación con la población para reinvertir en infraestructura u otras actividades relacionadas al turismo.
- 9.- La evaluación y control del Plan Estratégico Turístico debe estar a cargo de un Comité de Turismo, a fin de velar por el cumplimiento de los objetivos trazados.

10.- Se debe invertir en promoción del destino, ofertándolo como un distrito con un ambiente de naturaleza con responsabilidad social

VII. Referencias bibliográficas

Fasabi Huaman, Karen. (2014). "formulación de un plan estratégico turístico para el distrito de san jerónimo de surco que fomente su desarrollo turístico sostenible" Lima- Piura.

Guerra Tume, Eileen. (2014). "plan estratégico para la empresa de transportes y servicios generales scala s.r.l en la ciudad de Piura-año 2014

D'Alessio Ipinza, F. A. (2008). El Proceso Estratégico: Un enfoque de Gerencia.

Hollman Sepulveda , Rafael Basurto. (2008). Plan estrategico para el desarrollo del turismo en region Cusco. Cusco, Peru.

Huaman, J. V. (15 de Junio de 2015). Recursos Atractvos Turisticos. (K. J. Carmen, Entrevistador)

Ipinza, D. a. (2008). *El proceso Estrategico*.

Piura, G. R. (2004 _ 2013)). *Plan de desarrollo Local Concertado del Gobierno Local del Distrito de Canchaque*. Piura: S.E.

Piura, G. R. (2004-2015). *Plan estrategico Regional de Piua*. Piura: S.E.

Piura, G. R. (2005_2011). *Plan estrategico Nacionall de Turismo*. Piura: S.E.

(2008). En F. R.Davi, *Conceptos de Administración Estratégica* (pág. 5). México: Pearson.

Ugarte, C. (02 de julio de 2015). Perfil del Turista. (K. J. Carmen, Entrevistador)

Web grafia

http://www.mincetur.gob.pe/newweb/portals/0/turismo/pertur/pertur_piura.pdf

http://www.rpp.com.pe/2012-08-17-canchaque-la-capital-turistica-de-la-region-piura-noticia_513015.html

http://www.mincetur.gob.pe/turismo/Producto_turistico/Fit/fit/Planes/Cajamarca/Plan_Estrategico_Desarrollo_Provincial_CAX.pdf

<http://www.mincetur.gob.pe/TURISMO/OTROS/caltur/caltur.htm#bas>

<http://www.mincetur.gob.pe/TURISMO/OTROS/caltur/caltur.htm#bas>

<http://remurpi.blogspot.com/2014/03/municipalidad-de-canchaque-dircetur-y.html>

http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/0/documentos/turismo/PENTUR_2013-Final.pdf

http://www.elperuano.com.pe/edicion/noticia-el-turismo-es-segundo-rubro-generator-divisas-22237.aspx#.VZWlgPI_Oko

Anexo 1 : ENCUESTA A LOS TURISTAS QUE VISITAN CANCHAQUE

I. INTRODUCCION:

Estimado turista el motivo de esta encuesta está orientado a realizar una propuesta de mejora de turismo en el Distrito de Canchaque.

Agradeceré su sinceridad y el tiempo brindado para responder el cuestionario.

Por favor marcar con un "X" solo UNA de las opciones que se presentan en cada pregunta, la respuesta que usted considere oportuna.

II. DATOS GENERALES:

Edad:

Sexo: F () M ()

1. Porque motivo Usted visita al Distrito de Canchaque?

- a. Naturaleza y clima
- b. Negocios
- c. Atractivos turísticos
- d. Conocer nuevos lugares
- e. Descansar y relajarse
- f. Pasear con la familia y amigos

2. De qué lugar usted proviene

- a. Región Piura
- b. Otra Región _____
- c. Extranjero

3. usted se desempeña como:

- a. Empleado público o privado
- b. Ama de casa
- c. Empresario
- d. Estudiante
- e. Jubilado
- f. Profesionales

4. Cantidad de veces que usted visita el distrito de Canchaque

- a. Es la primera vez
- b. 1 vez
- c. 2 veces
- d. 3 veces
- e. 4 veces a más

5. Al llegar a Canchaque usted se hospeda en:

- a. Hostal
- b. Casa hospedaje
- c. Casa de familia
- d. Campamento

6. ¿Cuánto tiempo usted permanecería en Canchaque?

- a. solo unas horas
- b. 01 día
- c. 02 días
- d. 03 días
- e. Más de 3 días.

7. ¿Qué monto en soles aproximadamente usted dispone para gastar en Canchaque?

- a. 100 a 500 soles
- b. 500 a 1000 soles
- c. 1000 a 2000 soles
- d. Más de 2000 soles.

8. ¿Por qué medio se informó del distrito de Canchaque ?

- a. Comentarios de amigos y/o conocidos
- b. Medios de comunicación (internet, radio, televisión, etc).
- c. Material promocional (folletos, videos, etc.)
- d. La empresa agencia de viajes me informo sobre el lugar.
- e. ya conocía el lugar

9. ¿Cómo considera al lugar en cuanto a: (Marque con una "X")

	Pesimo	Malo	Regular	Bueno	Excelente	No sabe , no opina
Trato a los turistas						
Limpieza/ higiene del atractivo						
Seguridad / vigilancia Servicios higiénicos						

Precios/ Tarifas						
Señalización						
Conservación de atractivos turísticos						
Accesibilidad - Carretera Central						
Rutas de acceso a los atractivos turísticos						

10. ¿Qué tan satisfecho quedó Ud. con el servicio de: (Marque con una "X")

	no tome el servicio	Totalmente insatisfecho	Insatisfecho	Ni satisfecho ni insatisfecho	Satisfecho	Totalmente satisfecho
Hotel, Hostal, Zona de camping						
Restaurante, Puestos de comida, kiosco						
Transporte público a Canchaque						
Agencia de viaje o Tour operador						
Servicio d información turística						

11. En términos generales ¿Cómo califica su experiencia al visitar Canchaque?

a) Muy buenas b) Buenas c) Regulares d) Deficientes e) Muy deficientes

12. ¿Qué otras actividades le hubiera gustado realizar durante su visita a Canchaque?

- a) Deportes de aventura como perepante, escala en rocas, entre otros
- b) Comprar souvenirs o artesanía
- c) Recibir guía hacia los recursos con información idónea
- d) Participar en actividades vivenciales con la comunidad
- e) Otras _____

13. ¿Volvería a visitar el distrito de Canchaque?

- a) sí, De todas maneras
- b) posiblemente
- c) Indiferente
- d) De ninguna manera

¡GRACIAS POR SU COLABORACION

Anexo 2: Encuesta dirigida a la Población del distrito Canchaque

La presente encuesta está referida a una investigación de turismo, por lo que es importante que usted nos brinde información veraz sobre el tema. Se agradece por su gentil colaboración.

INSTRUCCIONES: Marque con una aspa la respuesta que usted crea conveniente.

I. DATOS GENERALES

Edad: _____

Sexo: M () F ()

Grado de educación:

- a) Primaria completa b) Primaria incompleta
c) Secundaria Completa d) Secundaria Incompleta e) Superior

II. PREGUNTAS DE INVESTIGACION:

1.- De las siguientes alternativas ¿cuáles considera que son considerados recursos turísticos?

- a) Los Peroles de Mishahuaca
- b) La catarata de Chorro Blanco
- c) Cerro de Huayanay
- d) Los peroles de Agua Blanca
- e) Puente colgante
- f) Puente La Chununa
- g) Mirador Cerro Campanas
- h) Las lagunillas
- i) Cosecha, tostado y degustación del café

j) Casa hacienda Ciccía Vasquez

2.- ¿Cree usted que estos lugares son importantes para el desarrollo del turismo?

- a) Totalmente de acuerdo
- b) En desacuerdo
- c) No opina

3.- ¿Cree usted que al turista le interese conocer las expresiones culturales de este pueblo?

- a) Totalmente de acuerdo
- b) En desacuerdo
- c) No opina

III. CONOCIMIENTOS GENERALES SOBRE TURISMO

4.- ¿Ha escuchado sobre los beneficios que nos ofrece el Turismo ?

- a) Muchas veces
- b) Poco
- c) Nunca

5.- ¿Le gustaría compartir con los turistas sus actividades cotidianas?

- a) Totalmente de acuerdo
- b) En desacuerdo
- c) No opina

6. ¿Estaría de acuerdo en que los turistas se hospeden por una noche en su casa?

- a) Totalmente de acuerdo
- b) En desacuerdo
- c) No opina

7.- ¿Cuál sería su actitud frente a los turistas?

- a) Amable
- b) medianamente amable
- c) indiferente

8.- ¿Estaría dispuesto en participar en actividades turísticas?

- a) Totalmente de acuerdo
- b) En desacuerdo
- c) No opina

9.- ¿Ha recibido capacitaciones de alguna organización en temas de turismo?

- a) siempre
- b) Algunas veces
- c) Nunca

10.- ¿Estaría dispuesto en recibir capacitaciones en temas de turismo?

- a) Totalmente de acuerdo
- b) En desacuerdo
- c) No opina

11.- ¿Estaría dispuesto en guiar a los turistas para que conozcan lo más representativo de tu pueblo?

- a) Totalmente de acuerdo
- b) En desacuerdo
- c) No opina

12.- ¿Le gustaría que Canchaque se desarrolle turísticamente?

- a) Totalmente de acuerdo
- b) En desacuerdo
- c) No opina

Anexo 3: ENCUESTA A ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS

Nombre del Hospedaje :

Nombre del Dueño :

Dirección :

Telef. : email:

Plantas :

Número de habitaciones) : Habitaciones Personales _____ Costo: _____
Habitaciones Bipers. _____ Costo: _____
Habit. varias personas _____ Costo: _____

Cuenta con Señalización :

Cuenta con extinguidor :

Cuenta con Licencia Municipal:

Cuántas Personas trabajan :

Servicios Higiénicos : Cuántos: Estado:

Cuenta con Restaurante o cafetería:

Personas que se hospedaron el año 2014:

Fecha de mayor demanda:

Reclamos más frecuentes de los usuarios:

Está debidamente capacitado el personal para el manejo del Hospedaje:

Requiere capacitación para el buen manejo del establecimiento:

Anexo 4: ENCUESTA A RESTAURANTES.

Nombre del Establecimiento:

Nombre del Dueño : DNI.....

Dirección :

Telef. : email:

Estructura del Establec. :

Plantas :

Capacidad :

Principales platos :

Platos Típicos de la zona :

Cuenta con Señalización :

Cuenta con extinguidor :

Cuenta con Licencia Municipal:

Cuenta con Autorización de Salud:

Cuántas Personas trabajan :

Servicios Higiénicos : Cuántos: Estado:

Fecha de mayor demanda:

Reclamos más frecuentes de los usuarios:

Está debidamente capacitado el personal para el manejo del hospedaje:

Requiere usted sea capacitado:

Anexo 5 : Sugerencias y recomendaciones de los turistas:

Debido a los accidentes que se han sucedido en este lugar, se debe instalar la correspondiente señalización de las zonas de riesgo.

El camino de acceso a este lugar está accesible en su mayor parte, sin embargo es necesario el mejoramiento de ciertas partes críticas para ampliar el camino que se abre paso en la roca.

Es necesario realizar trabajos de mejoramiento de los caminos de acceso a este lugar y construir con madera de la zona pasamanos que le den seguridad al visitante.

Realizar trabajos de limpieza y mantenimiento de las escalinatas.

Les recomendarías que coloquen más tachos de basura en el camino y que mejoren el camino hacia Los peroles. (Liz Chalán – estudiante univ.)

Mejorar en los servicios higiénicos, poner tachos de basura camino a las cataratas. Gracias. (Cielo- estudiante universitaria)

No me agrado que no hubieran tiendas más arriba en la caminata. (Gabriel Salazar – estudiante)

Me gusto ir a Peroles de Agua Blanca, pero lo malo fue que no pensé que haría tanto frio. Estudio Marketing y pude ver que hay mucha oportunidad de negocio para esta temporada principalmente en comida y bebidas calientes o frazadas. Mi grupo volverá el año que viene, pero esta vez nos prepararemos más. Nos gustaría encontrar un lugar donde comer por la noche, algo caliente. Exploten todo lo bueno que tienen y gracias a la señora que vendía comida en el camino a las cataratas, me cayó del cielo cuando estaba cansadísimo. Acampamos de las cataratas a 40 minutos más arriba. (Martin Manchego – estudiante de Marketing)

Fomentar más el turismo gastronómico, probamos un majadito de yuca con chanco que estaba riquísimo en un restaurant pero le faltaba más organización ya que recién eran las dos y media de la tarde y ya no quedaba comida que ofrecían en sus carteles. Tienen que tener en cuenta que la gente de fuera por su ritmo de vida está acostumbrada a almorzar un poco más tarde sobre todo si te vas de paseo. Por lo demás, la gente me pareció super amable, cosa que no había experimentado en otro lugar. (Rosa Bocanegra-secretaria)

Los invitamos a conversar con los turistas, y los que van al camping, a hablar de la basura que pésimo la masa de basura, que triste que la gente no cuida la naturaleza aunque la municipalidad ya colocaron tantos basureros, Ojala puedan educar a los visitantes. Suerte. De ahí fue bonito. Gracias. (Inés Rummel – Trabajadora social)

Que exista un buen acceso para los sitios turístico ya que las personas adultas no pueden realizar caminatas largas en caminos tan agrestes. (Kristyan Mendoza- universitario)

Yo creo que se debe invertir un poco más en turismo, difusión y sobre todo deben estar preparados para ofrecer un mejor servicio tanto al turista nacional y al extranjero, que dicho sea de paso pude ver a varios de ellos. Los comentarios que he escuchado de algunos visitantes en mis paseos anteriores, es muy alentador. En su mayoría reconocen el trabajo del municipio, pero también señalan que si hubiera una mayor promoción del turismo en dicha zona, se triplicaría el número de visitantes y fuera aún más conocido de lo que es. (Carlos Gamboa)

- ☐ Si entro a sitios Web Turísticos , no me aparece Canchaque .
- ☐ Todo me pareció bueno, cada día más avanzara en su forma turística ya que no era muy conocido, sería conveniente que en la entrada de carretera tengan alguna señalización del lugar más explícito. Gracias. (Dilan- empleado)
- ☐ Más puestos de comida en la zona y en el transcurso del camino hacia las cascadas de . Lugares donde alquilen o vendan carpas, ponchos para acampar en la zona.
- ☐ El acceso a la carretera es buena, la orientación recibida en la caseta turística también, sin embargo el camino hacia la catarata se presenta muy accidentado, teniendo en cuenta que debe ser apto para todos.

MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	OPERACIONALIZACION		
			VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
<p>¿En qué medida el Plan Estratégico podría orientar la gestión del Turismo en el distrito de Canchaque - Piura?</p> <p>1. ¿Cuáles son las características de los recursos y productos turísticos del distrito de Canchaque-Piura?</p> <p>2. ¿Cuáles son las características de la oferta y demanda de los servicios turísticos en el distrito de Canchaque-Piura?</p> <p>3. ¿Cuáles son las características del entorno del turismo en Canchaque-Piura.</p>	<p>Diseñar un Plan Estratégico para orientar la gestión del Turismo en el distrito de Canchaque - Piura</p> <p>1. Determinar las características de los recursos y productos turísticos del distrito de Canchaque-Piura</p> <p>2. Determinar las características de la oferta y demanda de los servicios turísticos en el distrito de Canchaque-Piura</p> <p>3. Determinar las características del entorno del turismo en Canchaque-Piura</p>	.	Planeamiento Estratégico	<p>Dimensión interna</p> <p>Dimensión externa</p> <p>Prospectiva</p>	<p>Matriz EFI, N de visitantes, N de restaurants, N de hospedajes, N de medios de transporte.</p> <p>N Oportunidades y amenazas.</p> <p>Matriz de evaluación de factores externos.</p> <p>Visión, Misión, Objetivos, FODA</p>